



Cofinanziato
dall'Unione europea

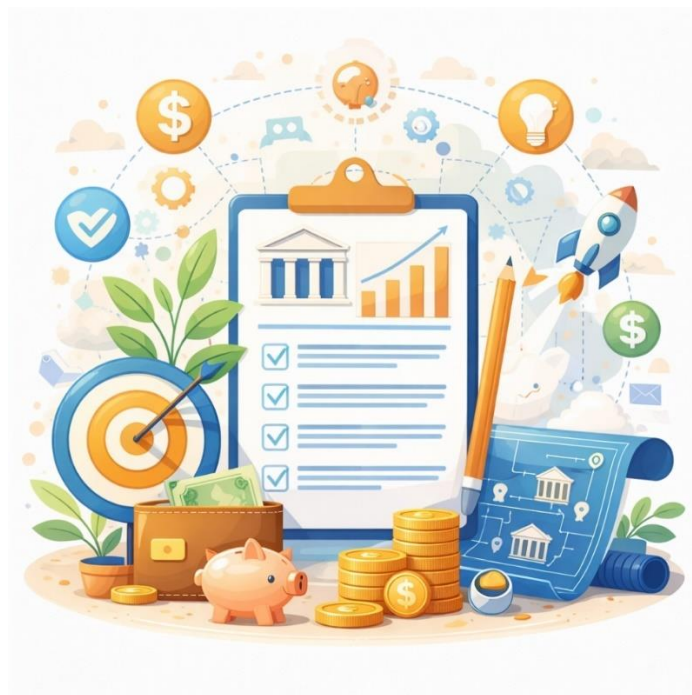


MINISTERO
DELL'INTERNO

FONDO ASILO MIGRAZIONE E INTEGRAZIONE (FAMI) 2021-2027

Obiettivo Specifico 2. «Migrazione legale e Integrazione» Misura di attuazione «2.d»

Ambito di applicazione «2.k» - Intervento j) «Promozione della partecipazione attiva dei cittadini migranti alla vita economica, sociale e culturale»



RAPPORTO 2025

OSSERVATORIO NAZIONALE SULL'INCLUSIONE FINANZIARIA DEI MIGRANTI IN ITALIA

A CURA DI: DANIELE FRIGERI

FEBBRAIO 2026



Osservatorio Nazionale
sull'Inclusione Finanziaria
dei Migranti



ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO



**Osservatorio Nazionale
sull'Inclusione Finanziaria
dei Migranti**

Si ringraziano, per il supporto ricevuto e per i dati messi a disposizione:

L'Associazione Bancaria Italiana - Abi

BancoPosta

L'Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare e dei Pagamenti – Assofin

Il Movimento Consumatori

La banca d'Italia

L'Osservatorio sull'inclusione Finanziaria dei Migranti

è realizzato dal CeSPI nell'ambito del progetto

PROG-84 [Finanzia Inclusiva per l'Integrazione](#)

CUP E89I24000480009

Sommario

Sommario	5
Introduzione	9
Le dimensioni di riferimento	11
CAPITOLO 1	15
L'INCLUSIONE FINANZIARIA DAL LATO DELL'OFFERTA	15
1.1 Indicatori di inclusione finanziaria dal lato dell'Offerta	16
1.2 Indicatori di bancarizzazione	17
1.3 La componente territoriale	19
1.4 Titolarità dei prodotti finanziari	20
1.5 L'accesso al credito.....	24
1.5.1 Il credito bancario.....	25
1.5.2 Il credito al consumo	28
Una visione d'insieme	29
Il mix di prodotti.....	31
Importi medi per operazione	33
1.5.3 Il microcredito	36
1.5.4 Alcune considerazioni conclusive sull'accesso al credito	37
1.6 Inclusione finanziaria e strumenti digitali	38
1.7 Altri strumenti di inclusione finanziaria.....	41
CAPITOLO 2	43
COMPORTAMENTI FINANZIARI DEI CITTADINI STRANIERI, UN'INDAGINE CAMPIONARIA	43
2.1 L'indagine campionaria	44
2.2 Il campione di riferimento	44
2.3 Indicatori di stabilità e integrazione	45
2.4 La relazione con il paese di origine.....	47
2.5 Reddito e allocazione del risparmio	49
2.6 Bancarizzazione e comportamenti finanziari	51
2.7 Il credito: comportamenti e motivazioni.....	54

2.8 La protezione dal rischio e il mondo assicurativo	55
2.9 Il profilo finanziario.....	56
2.11 Progettualità futura – gli investimenti	58
2.12 Un indice per misurare l’alfabetizzazione finanziaria.....	60
2.13 I cittadini stranieri e la tutela dei consumatori – una prima ricognizione	62
Box 1 – Il Movimento Consumatori.....	64
CAPITOLO 3	67
LE RIMESSE	67
3.1 I flussi internazionali.....	68
3.2 I flussi dall’Italia	69
3.3 I costi di invio delle rimesse dall’Italia	70
3.4 I comportamenti dei migranti in tema di rimesse.....	73
3.5 Le rimesse in banca	77
CAPITOLO 4	79
LE IMPRESE A TITOLARITÀ STRANIERA E GLI INTERMEDIARI FINANZIARI	79
4.1 Una fotografia del fenomeno	80
Genere e età.....	80
Dimensione e forma giuridica	80
Settore e territorio	81
Indicatori di performance	81
4.2 L’indagine campionaria	82
4.3 Nascita ed evoluzione dell’impresa	83
4.4 I rapporti con il paese di origine.....	86
4.5 L’inclusione finanziaria	88
4.6 Imprenditori: strumenti digitali e educazione finanziaria	91
4.7 L’imprenditoria a titolarità immigrata e gli intermediari finanziari	92
CAPITOLO 5	97
LE IMPRESE A TITOLARITÀ STRANIERA IN UN CONTESTO AGRICOLO.....	97
5.1.1 La scelta del caso studio	98
5.1.2 Lo Svolgimento dell’indagine.....	99
5.2 Esplorando l’incrocio tra settore, contesti locali e comunità bangladesi e indiane.....	100

5.2.1 L’inserimento dei migranti nel lavoro agricolo dipendente e autonomo	100
5.2.2 L’agricoltura nel territorio pontino, un quadro con molte opacità.....	105
5.2.3. Migrazione, insediamento e iniziative di impresa della comunità indiana	107
5.2.4 Migrazione, insediamento e iniziative di impresa della comunità bangladese.....	111
5.3 Impresa e imprenditori agricoli indiani e bangladesi nell’Agro pontino.	115
5.3.1 Un primo sguardo quantitativo e comparato.....	115
5.3.2 Storie di impresa, organizzazione e relazioni sul territorio pontino e romano.....	117
Il caso della cooperativa Sing & Kaur	119
5.3.3 Integrazione con il territorio e con il mondo produttivo e imprenditoriale	121
Rapporti con le banche ed il sistema creditizio.....	124
5.4 Considerazioni conclusive.....	127
Box 2 - Elenco attori contattati	129
CAPITOLO 6	131
RAFFORZARE L’INCLUSIONE E LA SALUTE FINANZIARIA DEI RICHIEDENTI ASILO E RIFUGIATI.	131
6.1 Perché è importante promuovere l’inclusione e salute finanziaria dei richiedenti asilo e rifugiati ...	132
Toolkit di educazione finanziaria per rifugiati, sfollati interni e comunità locali	133
Alcuni esempi di toolkit.....	133
6.2 I bisogni finanziari di richiedenti asilo e rifugiati e le sfide collegate	134
6.3 Strutturare percorsi di educazione e inclusione finanziaria per richiedenti asilo e rifugiati: raggiungere e rafforzare i beneficiari finali	135
6.4 Le dimensioni dell’inclusione finanziaria di persone ucraine fuggite dal paese in guerra	136
6.4.1 I bisogni finanziari tra le persone ucraine in accoglienza a Milano	136
6.4.2 Bisogni finanziari rispetto alle prospettive di rientro in patria o di permanenza in Italia.....	137
6.4.3 I bisogni finanziari transnazionali	139
6.4.4 Conclusioni	140
CAPITOLO 7	143
EDUCAZIONE E INCLUSIONE FINANZIARIA. UNA RASSEGNA DI BUONE PRATICHE E DELLE PRINCIPALI PIATTAFORME.....	143
7.1 Un quadro di sintesi sull’educazione finanziaria	144
7.1.1 Il digitale e i suoi contenuti	145
7.1.2 Le conoscenze finanziarie degli adulti nell'Unione Europea	146

7.1.3 Lo stato delle conoscenze finanziarie dei giovani nell'Unione Europea	147
7.2 I portali di educazione finanziaria.....	150
Belgio	152
Repubblica Ceca	152
Francia	153
Germania	154
Irlanda.....	154
Italia	154
Lussemburgo	156
Malta.....	156
Paesi Bassi.....	156
Portogallo	157
Spagna	157
Svezia	158
Ungheria	158
7.3 Il conto di base.....	158
7.4 Cosa sono le buone pratiche e come vengono individuate	162
7.4.1 La nostra indagine: i numeri.....	165
7.4.2 Una selezione di buone pratiche di educazioni finanziaria	171
7.5 Conclusioni	181
Note metodologiche.....	183
Analisi lato offerta presso il sistema bancario italiano e BancoPosta	183
Analisi presso società di credito al consumo associate ad Assofin	183
Indagine campionaria lato domanda.....	184

Introduzione

Il Rapporto analizza il processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri in Italia nella sua complessità e multidimensionalità, cercando di mostrarne le principali caratterizzazioni e evoluzioni. L'analisi, resa possibile da un sistema ampio di dati quantitativi e qualitativi su un orizzonte temporale più che decennale, consente una lettura su più livelli:

- un livello più puntuale, legato alla situazione al 2023 per quanto riguarda i dati forniti dagli operatori finanziari (indagine lato offerta) e al 2025 per quanto riguarda i comportamenti dei cittadini stranieri (indagine lato domanda).
- Un livello intermedio, che vede le due crisi vissute, quella legata alla pandemia da Covid 19 e quella connessa all'inflazione, a seguito dell'invasione dell'Ucraina, come un passaggio strutturale che definisce un "prima" e un "dopo" e modifica i percorsi di inclusione finanziaria in corso, per una parte dei cittadini stranieri.
- Un livello di analisi più ampio, che consente di evidenziare le principali traiettorie dal 2012 ad oggi, mostrando gli importanti passi avanti realizzati, le sfide che ancora rimangono da affrontare e le nuove esigenze che sorgono in un contesto sociale, economico e finanziario in rapida evoluzione.

Gli indicatori sviluppati dall'Osservatorio cercano di restituire una fotografia dell'inclusione finanziaria nelle sue diverse dimensioni, credito, risparmio, investimenti, assicurazioni e rapporto con il paese di origine, mentre uno spazio specifico è dedicato all'impresa a titolarità migrante (*Capitoli 4 e 5*) che, pur nella sua eterogeneità, continua a rappresentare un fenomeno vivace e in crescita. Il Rapporto dedica poi un approfondimento specifico alle imprese straniere in un contesto agricolo, settore in cui la presenza straniera sta crescendo, in modo particolare in alcune aree del territorio.

La condizione di richiedente asilo pone delle sfide specifiche all'inclusione finanziaria, legate alla maggiore vulnerabilità e all'emergere di bisogni specifici (*Capitolo 6*). Il Rapporto apre una finestra di analisi dedicata all'inclusione finanziaria dei cittadini ucraini. Arrivati nel nostro paese in fuga dalla guerra, immaginando per un periodo transitorio, si trovano oggi a dover fare i conti con una stabilità subita, che pone sfide importanti anche sotto il profilo dell'inclusione finanziaria.

Conclude il rapporto un approfondimento dedicato all'educazione finanziaria (*Capitolo 7*), tema centrale nel processo di inclusione finanziaria, rispetto a cui emerge un bisogno crescente, reso ancora più urgente dalla diffusione degli strumenti finanziari digitali che ne amplificano i fabbisogni. Il Rapporto, oltre a fornire una sintesi dell'applicazione della Direttiva europea sul conto di base nei diversi paesi europei (che la stessa direttiva sancisce come diritto dell'individuo), raccoglie una rassegna delle principali piattaforme di educazione finanziaria sviluppate in Europa, e di alcune buone pratiche.

Il quadro che emerge dai dati e dalle analisi qualitative (interviste, focus group, dialogo con l'associazionismo migrante e le realtà sui territori), è naturalmente complesso e articolato. E' però possibile identificare alcuni temi che possono essere indicati come aree di ulteriore analisi e di possibile intervento da parte dei diversi soggetti e istituzioni a vario titolo coinvolte nel processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri.

- Un primo elemento riguarda **il percorso complessivamente svolto** sino ad oggi, che ha visto un impegno proattivo da parte degli operatori finanziari, con un tasso di bancarizzazione dei cittadini adulti stranieri che dal 61% del 2010, ha raggiunto il 90% nel 2023. La bancarizzazione è solo il primo passo dell'inclusione finanziaria e altri indicatori confermano un'evoluzione positiva del processo nel suo insieme. Rimangono alcune sfide aperte, legate a fattori caratterizzanti il profilo di questa clientela specifica (in primis la lingua) che ne riducono il benessere finanziario, così come emergono nuove esigenze, legate soprattutto allo sviluppo della finanza digitale, ma anche all'evoluzione dei flussi e delle politiche migratorie.
- Un secondo aspetto riguarda la necessità di dare adeguata attenzione non solo all'accesso al credito, fondamentale per il processo di integrazione, ma anche al **processo di accumulo e protezione del risparmio**, alla base di una maggiore resilienza sotto il profilo finanziario, ma anche e soprattutto di progettualità e investimenti nel medio-lungo periodo, con un impatto diretto anche sulla componente creditizia.

- **Il rapporto con il Paese di origine** rappresenta un elemento caratterizzante e rilevante anche sotto il profilo finanziario. Le rimesse continuano a rappresentare un flusso di risorse importante che affianca al tradizionale compito di sostegno alla famiglia e alla comunità di origine, componenti crescenti di investimento finanziario e in attività produttive che aprono nuove prospettive anche nel rapporto con operatori e prodotti finanziari in Italia. L'elemento transnazionale sembra emergere in modo più significativo in questi ultimi anni, dopo la pandemia, con una mobilità crescente fra l'Italia e il paese di origine legata all'avvio di attività economiche transnazionali. Una dinamica che, se opportunamente supportata, potrebbe rappresentare una risorsa per il nostro stesso sistema economico.
- **L'imprenditorialità** a titolarità straniera rappresenta un volano importante di integrazione e di vivacità del sistema produttivo italiano, il 12% delle imprese sono a titolarità straniera. Un fenomeno eterogeneo e articolato, che presenta elementi di sviluppo importanti, a fianco di elementi di fragilità legati alla presenza di fattori che ne limitano la possibilità di crescita, rischiando di relegarle ad una marginalità nelle fasce più basse della catena del valore. Sostenere l'imprenditorialità straniera non solo nelle fasi di avvio, ma anche nel loro processo di crescita e sviluppo rappresenta un'opportunità e una sfida importante per il sistema produttivo nel suo complesso.
- **L'informalità**, sia con riferimento al credito, ma anche a forme di risparmio e di mutua assicurazione, rappresenta una componente che caratterizza, con modalità diverse, tutte le comunità straniere, perché legate a prassi consolidate nei paesi di origine, e alla necessità di creare reti di sostegno solidali laddove l'accesso a strumenti finanziari adeguati risulta più difficile o impossibile, data la presenza di fragilità significative. La pandemia aveva ridotto in modo significativo questa componente, ma negli ultimi anni si evidenzia una sua ripresa. Lo sviluppo della microfinanza può rappresentare un'opportunità per canalizzare queste risorse all'interno di circuiti formali, senza perdere quella componente solidaristica che le contraddistingue.
- **Le crisi** che hanno attraversato questi ultimi anni e il loro impatto sulla componente straniera della popolazione hanno evidenziato un aspetto importante nel processo di inclusione finanziaria. All'interno di un percorso di sostanziale crescita e sviluppo diffuso, la crisi ha fatto emergere una componente più fragile, con una capacità ridotta di assorbire shock esterni, che ha portato ad una temporanea esclusione dai circuiti finanziari formali, con una riduzione importante nella percentuale di titolari di conto corrente. Lo stesso indice di inclusione finanziaria sviluppato dall'Osservatorio, che misura il grado di "maturità" del processo di inclusione finanziaria, ha mostrato, in questi ultimi anni, una **polarizzazione** fra una componente più matura e una più marginale, riducendo al minimo quell'area intermedia, in cui si forma il rapporto banca-cliente straniero e che diviene propedeutica alla crescita del profilo. Il processo di inclusione finanziaria, mentre per alcuni si consolida e mostra livelli crescenti di benessere finanziario, per altri fatica a generare processi in grado di accrescere la resilienza e la capacità di progettare e investire nel lungo periodo, rimanendo esposti ad una vulnerabilità finanziaria. Un fenomeno che le crisi hanno reso evidente e che rappresenta una sfida nuova per sostenere e rafforzare il processo di inclusione finanziaria nel suo complesso.
- **L'educazione finanziaria** continua ad essere uno snodo centrale nel processo di inclusione finanziaria, con livelli più bassi dei cittadini italiani, nuove esigenze legate allo sviluppo del digitale e una bassa consapevolezza del bisogno di formazione. Una sfida importante, resa più complessa dal fatto che ogni intervento richiede una valutazione attenta dei bisogni formativi sottostanti e che si deve rivolgere ad un pubblico di adulti.

Temi a cui l'intero sistema degli stakeholder coinvolti, nel suo insieme, è chiamato a dare risposte adeguate, perché ciascun elemento richiede interventi e soluzioni che si giocano su livelli diversi e richiedono il supporto o l'intervento di attori diversi, fra istituzioni, operatori finanziari e realtà sul territorio.

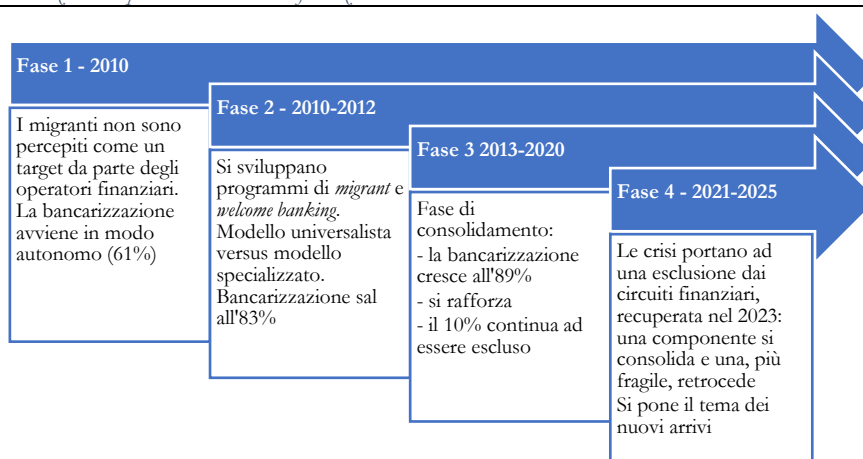
Le dimensioni di riferimento

La migrazione è un processo dinamico, multidimensionale e complesso. Il suo impatto è multiplo e si sviluppa su un orizzonte temporale di medio-lungo periodo, intrecciandosi con le storie e le dinamiche di ogni singolo individuo e della sua famiglia, andando a determinare il percorso di inclusione economica e sociale alla base dell'appartenenza ad una comunità. Uno studio realizzato dall'Area Studi di Mediobanca ha stimato un impatto di circa 1 punto percentuale sul PIL nazionale a distanza di 5 anni dall'arrivo di un flusso di migranti economici, mentre a livello europeo la stima riguarda i diversi modelli di integrazione: un livello di integrazione medio ha un impatto positivo di 0,64 punti percentuali sul PIL, mentre per un'integrazione piena l'impatto è doppio, +1,31 punti percentuali. Entrambi le stime mettono in evidenza le potenzialità che un processo migratorio ordinato e percorsi di integrazione efficaci possano avere sulle economie dei paesi riceventi. Al punto di vista economico andrebbero affiancati quello demografico, che vede per il nostro paese un saldo naturale¹ strutturalmente negativo (-280.000 nel 2025, secondo le stime ISTAT), quello artistico e culturale, quello territoriale (legato allo spopolamento di alcune aree).

Il secondo comma dell'Art. 3 della Costituzione attribuisce alla Repubblica il compito di “*rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l'eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l'effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all'organizzazione politica, economica e sociale del Paese*”. La possibilità per ciascuno di crescere e realizzare la propria progettualità, avendo a disposizione gli strumenti necessari, costituisce il fondamento dello stato.

Fra gli strumenti necessari, **l'inclusione finanziaria**, intesa come “*il complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, risparmio, assicurazione, pagamento, con il trasferimento di fondi e rimesse, programmi di educazione finanziaria e di accoglienza in filiale, nonché per lo start-up di piccole imprese*”, rappresenta una componente essenziale e indispensabile nel contesto attuale. In un'economia moderna l'inclusione finanziaria diviene infatti un fattore abilitante (potremmo dire sia una preconditione) nel determinare la capacità dell'individuo di partecipare attivamente alla vita economica del paese in cui vive, comunemente definita come “cittadinanza economica” e intesa come la capacità individuale di “*trasformare beni primari (beni economici) nella libertà di perseguire i propri obiettivi*”³. Una preconditione che la Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento riconosce, introducendo negli ordinamenti giuridici dei paesi dell'Unione il **diritto al conto di pagamento** (o di base), recentemente recepita anche dal nostro ordinamento,⁴.

Tavola i – Evoluzione del processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri in Italia



Fonte: Osservatorio Inclusione Finanziaria dei Migranti

L'Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia ha scelto questa prospettiva e dal 2010 analizza e sostiene il processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri attraverso tre ambiti fondamentali: la raccolta e

¹ Il saldo naturale si calcola sottraendo al numero delle nascite quello dei decessi riferiti alla popolazione di un paese.

² Frigeri D., a cura di, *Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia. Terzo Rapporto*, CeSPI 2014 (www.cespi.it).

³ Sen, A. K., “La libertà individuale come impegno sociale”, Laterza, 1997

⁴ Il Decreto Legislativo n. 37 del 15 marzo 2017, recepisce, modificando il Testo Unico bancario, la Direttiva UE 2014/92 sui Servizi di Pagamento.

l'analisi dei dati, il coinvolgimento e il rapporto costante con le istituzioni, gli operatori finanziari e i territori, l'ascolto e la formazione delle comunità straniere. Un lavoro che ha consentito di costruire un patrimonio di dati e informazioni fondamentali per comprendere il fenomeno nella sua dinamicità, riuscendo a coglierne le traiettorie principali e le deviazioni più evidenti. La *Tavola i* sintetizza in modo schematico le diverse fasi che hanno caratterizzato il processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri in Italia e il rapporto banche-cittadini stranieri dal 2010 ad oggi. Come in ogni fenomeno complesso non esiste una linearità così evidente, ma lo schema mette in evidenza alcune tappe essenziali di un percorso che i dati raccolti hanno permesso di individuare.

Misurare un processo non lineare e multidimensionale come l'inclusione finanziaria rappresenta una sfida importante su cui si è sviluppata nel tempo un'ampia letteratura e che richiede la disponibilità di un articolato insieme di dati quantitativi e qualitativi. L'Osservatorio, negli anni, ha alimentato una base dati ampia e articolata, che abbraccia un orizzonte temporale di 16 anni, consentendo livelli di analisi diversi, e in grado di cogliere i trend più significativi. I dati sono strutturati su tre livelli:

- **dal lato dell'offerta** viene realizzata un'indagine annuale, attraverso un questionario rivolto a tutte le banche, BancoPosta e Società di credito al Consumo, in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana, BancoPosta e l'Associazione italiana del credito al consumo e immobiliare e dei pagamenti. L'indagine raccoglie dati micro, relativi ad una pluralità di servizi e prodotti bancari, riferiti alla clientela consumer e a quella small business, riferiti a 22 comunità straniere non OCSE.
- **Dal lato della domanda** viene realizzata un'indagine rivolta ad un campione di almeno 1.000 cittadini stranieri, extra UE, su base nazionale⁵. L'indagine si basa su un questionario complesso, che indaga i comportamenti economico-finanziari, il rapporto migranti-operatori finanziari, il livello di educazione finanziaria, gli ostacoli al processo di inclusione finanziaria, incrociando le informazioni con variabili di tipo socio-economico. Il questionario ha mantenuto, negli anni, una struttura centrale invariata a cui sono stati aggiunti ambiti di ricerca specifici in base ad ambiti di approfondimento specifico. Sono state realizzate complessivamente 8 indagini campionarie. Completano il quadro le indagini realizzate su campioni di imprenditori stranieri (250 rispettivamente nel 2024 e nel 2025).
- **Dal punto di vista qualitativo**, attraverso la metodologia dei Focus Group, sono stati approfonditi, di volta in volta, ambiti specifici di indagine, in base agli elementi o alle dinamiche più interessanti rivelate dalle indagini quantitative. Una particolare attenzione è stata data alle dinamiche di genere.

Sviluppare un set di indicatori semplici e complessi, in grado di cogliere il fenomeno dell'inclusione finanziaria nella sua complessità basandosi su quattro riferimenti metodologici.

Il primo riferimento è costituito dalla Global Partnership for Financial Inclusion, iniziativa targata G20, che fornisce un quadro che struttura gli indicatori su tre dimensioni: i) accesso ai servizi finanziari (valuta la disponibilità fisica e l'accessibilità economica dei servizi finanziari), ii) utilizzo dei servizi finanziari (quanto e come le persone o le imprese utilizzano i servizi finanziari disponibili), iii) la qualità dei prodotti e dei servizi erogati, considerando dati relativi sia alla domanda e sia all'offerta (*Tavola ii*)⁶.

Tavola ii – Indicatori di inclusione finanziaria – Global Partnership for Financial Inclusion

Indicatori di utilizzo	Indicatori di accesso
Adults with an account (%)	Points of services
Number of accounts	Debit card ownership
Adults with credit at regulated institutions	Interoperability of Points of Services
Adults with insurance (%)	
Adults using digital payments (%)	Indicatori qualitativi
Payments using a mobile phone (from an account)	Financial Knowledge
Payment using the internet	Financial behaviour
Payments using a bank card	Credit barriers
Payments using account	Dispute resolution
Saving propensity	Disclosure Requirements
High frequency of account use	

⁵ Negli anni la numerosità del campione è variata all'interno di un range compreso fra i 1.000 e i 1.400 individui.

⁶ G20 Financial Inclusion Indicators, 2016, https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/Indicators%20note_formatted.pdf

Il secondo riferimento rimanda alla classificazione introdotta da Càamara e Tuesta⁷ che categorizzano gli indicatori sulla base di tre macro-dimensioni:

- L'accesso ai servizi finanziari formali, ossia la possibilità per gli individui di utilizzarli.
- Il grado di utilizzo dei servizi finanziari formali da parte degli individui, attraverso tre diversi indicatori: possedere almeno un prodotto finanziario, mantenere risparmi e avere un prestito presso un'istituzione finanziaria formale.
- Le barriere all'inclusione finanziaria, percepite dagli individui senza accesso ai servizi bancari, ossia gli ostacoli che impediscono loro di utilizzare i servizi finanziari formali. Secondo gli autori esistono due tipi di esclusione finanziaria: volontaria (o autoesclusione) e involontaria. È possibile che alcune persone non abbiano una domanda per i servizi finanziari formali, portandole all'autoesclusione per ragioni culturali, mancanza di denaro o semplice inconsapevolezza dei benefici di questi servizi. Questa scelta può essere influenzata da informazioni imperfette sull'utilità dei servizi finanziari per gestire il rischio, risparmiare per il futuro e affrontare investimenti come l'istruzione o l'acquisto di una casa. Tuttavia, l'esclusione può anche derivare da altre imperfezioni di mercato, come la mancanza di accesso ai servizi finanziari o una gamma di prodotti inadeguata rispetto alle esigenze. Questi ostacoli possono essere associati a una sorta di esclusione involontaria.

La terza dimensione alla base della costruzione degli indicatori fa riferimento alla progettualità dell'individuo e quindi alla sua capacità di pianificare obiettivi e bisogni e collegarli a strumenti e opportunità. Un processo che richiede l'attivazione e la correlazione di tre dimensioni: risparmio, credito e gli investimenti. La capacità di accumulare e proteggere il risparmio è strettamente connessa all'accesso al credito, ed entrambe sono direttamente correlate alla possibilità di realizzare investimenti e cioè accrescere il capitale e generare ulteriore valore. Un processo che può alimentare un circuito virtuoso, in grado di valorizzare il contributo potenziale di ciascun individuo o famiglia al contesto sociale ed economico in cui vive. L'inclusione finanziaria costituisce la condizione di accesso agli strumenti finanziari necessari alla messa in moto e al consolidamento di questo processo, l'educazione finanziaria è alla base di un loro uso corretto e la pianificazione finanziaria è lo strumento che consente di collegare obiettivi, orizzonti temporali, risorse e strumenti.

Infine, il **quarto riferimento** richiama il concetto di *benessere finanziario* o *salute finanziaria* (*financial health* o *financial well-being*), un concetto ampio che mira a rappresentare la capacità di un individuo o di una famiglia di gestire le proprie risorse economiche nel presente e nel futuro, garantendo stabilità e resilienza. Secondo il *Financial Health Network*⁸ il benessere finanziario è legato a quattro dimensioni fra loro strettamente interdipendenti:

- la capacità di gestire le spese correnti in maniera sostenibile: avere il controllo delle proprie finanze;
- la capacità di assorbire shock imprevedibili senza cadere in situazioni di difficoltà gravi: disporre di un "cuscinetto" finanziario;
- la capacità di accumulare risparmi per obiettivi di medio-lungo termine, non solo nel breve termine;
- la capacità di pianificare con fiducia il proprio futuro finanziario: libertà di fare scelte per il proprio benessere.

Si tratta di prospettive e dimensioni che si intrecciano e si sovrappongono ma che trovano nella definizione di inclusione finanziaria e del suo ruolo abilitante per l'individui (Art. 3 della Costituzione), i loro punti di partenza e di sintesi, cercando di restituire un fenomeno nelle sue diverse sfaccettature e dimensioni.

Il rapporto rappresenta un contenitore di una pluralità di indicatori e prospettive di osservazione del processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri nel nostro paese, con uno sguardo alla sua evoluzione in oltre un decennio di dati. Un patrimonio che restituisce un quadro complesso e articolato, arricchito da alcuni approfondimenti realizzati durante l'annualità di progetto.

⁷ E. Càamara, D. Tuesta, "Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index, Working Papers 14/26 BBVA, 2014

⁸ <https://finhealthnetwork.org>

I primi due capitoli raccolgono i nuovi dati raccolti sia dal lato dell'offerta e sia da quello della domanda, fornendone un'analisi organizzata su alcuni assi tematici o chiavi di lettura. Il Capitolo 3 è interamente dedicato ad una componente costitutiva e caratterizzante dei comportamenti finanziari dei cittadini stranieri, che ha assunto una dimensione internazionale consistente: l'invio delle rimesse. I Capitoli 4 e 5 si concentrano sull'impresa a titolarità straniera con riferimento alla sua presenza e evoluzione nel contesto italiano e al rapporto con gli operatori e i prodotti finanziari. L'analisi comprende inoltre un focus specifico sull'imprenditoria straniera in ambito agricolo (a cura di Sebastiano Ceschi). L'inclusione finanziaria dei richiedenti asilo e rifugiati, per la loro condizione di maggiore precarietà, rappresenta un elemento rilevante, ma che evidenzia anche la necessità di sviluppare un approccio adeguato. Il Capitolo 6 affronta il tema della strutturazione dei percorsi di educazione finanziaria per richiedenti asilo e rifugiati e contiene un approfondimento sui bisogni finanziari dei cittadini ucraini in accoglienza a Milano (a cura di Anna Ferro). Il Rapporto si conclude con una rassegna delle buone pratiche e delle principali piattaforme di educazione finanziaria all'interno dell'Unione Europea e una sintesi delle modalità con cui il conto di base è stato recepito e implementato nei Paesi membri dell'Unione Europea, oltre che nel Regno Unito (a cura di Antonio Galletta).

CAPITOLO 1

L'INCLUSIONE FINANZIARIA DAL LATO DELL'OFFERTA

A cura di Daniele Frigeri

1.1 Indicatori di inclusione finanziaria dal lato dell'Offerta

Il capitolo fornisce un aggiornamento del processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati residenti in Italia al 31 dicembre 2023, basato sui dati raccolti presso gli operatori finanziari (banche, BancoPosta e Assofin). Grazie alla possibilità di far dialogare i dati raccolti con la serie storica dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti è possibile collocare la fotografia a fine 2023 all'interno di un trend più che decennale, consentendo di monitorare l'andamento di un fenomeno che, come vedremo, è in continua evoluzione e al contempo di valutare l'impatto che la condizione di policrisi (legata alla pandemia e all'incremento dell'inflazione) ha avuto sul processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri. Come vedremo, anche con riferimento a questo processo, esiste un prima e un dopo il 2020.

I dati fanno riferimento a 22 nazionalità considerate dall'indagine, che complessivamente rappresentano l'84% dei cittadini stranieri residenti in Italia al 1° gennaio 2024, che non provengono da High-Income Countries⁹. Il campione di operatori finanziari oggetto dell'analisi comprende BancoPosta e un gruppo di banche che rappresentano il 66% del totale impieghi e il 38% del numero di sportelli appartenenti al mondo bancario, includendo i principali gruppi bancari e assicurando una adeguata rappresentatività degli operatori anche dal punto di vista della dimensione. Per quanto riguarda il credito al consumo, i dati fanno riferimento ad un campione che rappresenta oltre il 72% dei flussi complessivamente erogati dalle associate Assofin nel 2023. La *Tavola 1.1* mostra la rappresentatività del campione di banche che hanno risposto al questionario, negli anni.

Tavola 1.1 - Rappresentatività del campione – banche anni 2010 - 2023

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Impieghi	n.d.	74%	73%	77%	70%	79%	81%	81%	63%	58%	66%	68%	69%	66%
Sportelli	n.d.	62%	62%	71%	56%	58%	58%	73%	55%	47%	47%	43%	54%	38%

In termini di rappresentatività territoriale, il confronto relativo alla distribuzione degli sportelli del campione con quella del sistema bancario nel suo complesso (*Tavola 1.2*), nelle tre macroaree Nord, Centro e Sud Italia-Isole, evidenzia una sostanziale corrispondenza fra le due grandezze, rafforzando la significatività del campione e la sua capacità di cogliere le diverse dinamiche territoriali.

Tavola 1.2 – Distribuzione % sportelli bancari sul territorio nazionale – confronto sistema-campione 2023

	Distrib. sportelli nazionale	Distrib. sportelli campione
Nord Italia	58%	56%
Centro Italia	20%	22%
Sud Italia	22%	22%

Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

All'interno di questo campione un gruppo di banche significativo (che rappresenta il 66% degli impieghi e il 38% degli sportelli, nel 2023), a cui si aggiunge BancoPosta, ha fornito informazioni in modo continuativo, dal 2010, con una serie storica ininterrotta, che consente una piena confrontabilità nel tempo, riferito ad un sotto-campione significativo.

Sulla base dei questionari raccolti e delle serie storiche disponibili è così possibile indagare in modo ampio e articolato una pluralità di ambiti legati all'inclusione finanziaria dei migranti, per ciascuno dei quali verranno definiti degli indicatori sintetici, monitorandone l'andamento a partire dal 2010.

⁹ Secondo la definizione di Banca Mondiale si definiscono High_Income Countries i paesi con un reddito pro capite annuo superiore ai 13.935 USD per il 2024. Maggiori dettagli sono disponibili nella *Nota metodologica*.

1.2 Indicatori di bancarizzazione

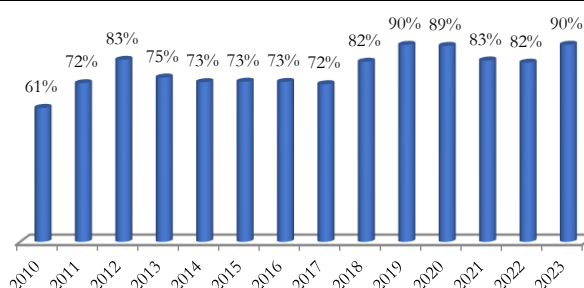
L'indicatore sintetico di inclusione finanziaria, riconosciuto a livello internazionale, è rappresentato dalla titolarità di un conto corrente presso un'istituzione finanziaria formale. La significatività dell'indice è legata alla considerazione che il conto corrente costituisce lo strumento che consente l'accesso alla totalità degli strumenti finanziari, quindi propedeutico e centrale nel processo di inclusione finanziaria. Un secondo ordine di motivazioni risiede nella sua maggiore semplicità di misurazione e confrontabilità nel tempo e nello spazio. A livello internazionale Banca Mondiale rileva tale indice per la totalità dei Paesi, su base triennale, all'interno del Global Financial Index Database.

L'Osservatorio ha sviluppato un **INDICE DI BANCARIZZAZIONE** (Tavola 1.3) che esprime la percentuale di adulti residenti titolari di un conto corrente presso una banca o BancoPosta. Partendo dai dati del campione di banche e BancoPosta, sulla base di un processo di inferenza sul numero di sportelli è possibile determinare il numero di conti correnti "consumer" intestati a cittadini delle 22 nazionalità selezionate, a livello nazionale. Al 31 dicembre 2023 il numero dei conti correnti "consumer"¹⁰ intestati a cittadini delle 22 nazionalità ha raggiunto i 3,1 milioni, pari al 90% della popolazione adulta corrispondente.

L'analisi di questo indicatore attraversa l'evoluzione del processo di bancarizzazione dei cittadini stranieri in Italia, nelle sue diverse fasi. In modo particolare è possibile individuare un andamento positivo nel suo complesso, passando dal 62% del 2010 al 90% del 2023. Un risultato dovuto ad una molteplicità di fattori, fra cui l'evolversi positivo del processo di integrazione stesso, a cui hanno contribuito direttamente istituzioni e operatori finanziari. L'introduzione, nel 2017 del diritto al conto corrente (D.Lgs 37/2017) è ad esempio un fattore che ha contribuito all'accelerazione nel processo di bancarizzazione che si evidenzia fra il 2017 e il 2020. Rimane ancora un gap negativo rispetto all'indice di bancarizzazione riferito agli italiani che, secondo i dati Banca Mondiale, si colloca al 97%¹¹ nel 2021. Un secondo elemento di analisi riguarda l'andamento del dato fra il 2020 e il 2023, in corrispondenza, cioè delle crisi a cui abbiamo accennato. Fra il 2020 e il 2021, l'indice di bancarizzazione mostra infatti una riduzione di 6 punti percentuali, segnalando quindi l'esclusione dai circuiti finanziari di un segmento di questa componente della popolazione. Riduzione che prosegue nel 2022 e che sembra infine venire riassorbita nel 2023. I nuovi dati potranno aiutare a comprendere meglio il fenomeno e confermare o meno il trend evidenziato. Ciò che sembra emergere è la presenza di una componente di cittadini stranieri che, pur avendo accesso al conto corrente, presenta elementi di vulnerabilità e fragilità sotto il profilo finanziario che li espongono a fenomeni di esclusione in presenza di shock importanti. Un segmento più fragile a cui prestare attenzione, al fine di evitare il crearsi di situazioni di emarginazione sotto il profilo finanziario, esponendole a rischi maggiori.

Disaggregando i dati per singola nazionalità di provenienza, sia su base annua (2022-2023) e sia rispetto al 2019 (pre-pandemia - Tavola 1.4), appare evidente la variazione positiva generalizzata, con qualche eccezione di sostanziale stabilità e una crescita più marcata per Pakistan, Nigeria e Ghana. Rispetto al periodo pre-pandemia la fotografia appare molto più articolata, con collettività che rilevano variazioni negative significative, soprattutto appartenenti al continente europeo) e altre (in prevalenza collettività asiatiche) che fanno registrare incrementi significativi, superiori al 20%.

Tavola 1.3 – Indice di bancarizzazione popolazione immigrata – evoluzione 2010-2023

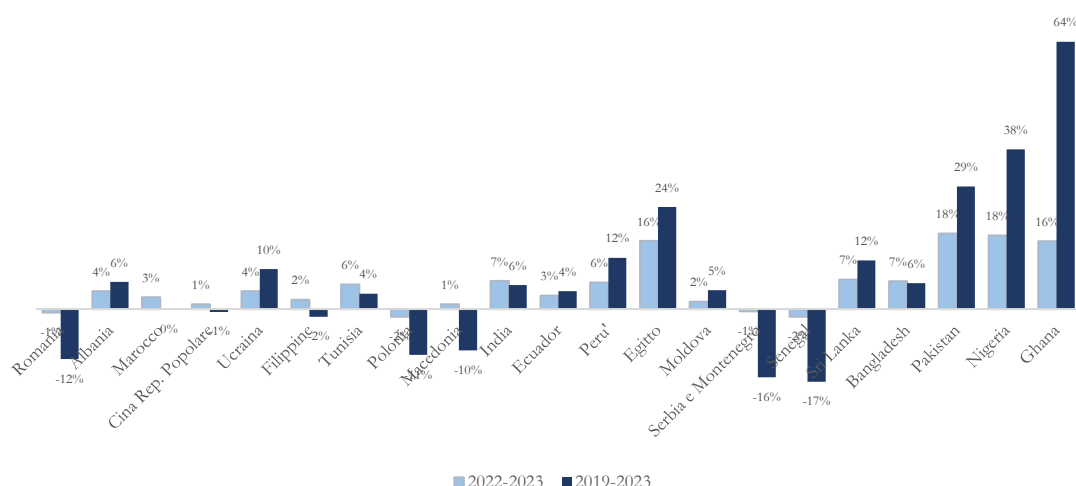


Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

¹⁰ Sulla base della classificazione Banca d'Italia la rilevazione infatti distingue fra la componente "consumer" e quella "small business", assicurando un maggior dettaglio di analisi.

¹¹ World Bank, Global Financial Index 2017. Non si esclude, pur non avendo dati aggiornati a disposizione, che anche per la popolazione italiana si possa essere verificato un fenomeno simile, pur se presumibilmente di minore entità

Tavola 1.4 - Conti correnti segmento consumer - variazione 2019-2023 e variazione 2021-2023



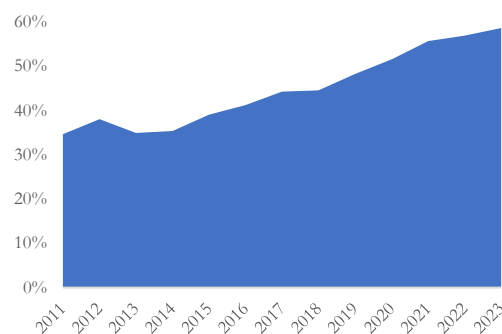
Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti.

Al fine di rendere i dati confrontabili, Serbia e Montenegro sono stati considerati come un unico aggregato anche nel 2023.

Un secondo indicatore è rappresentato dall'**INDICE DI STABILITÀ**¹² che misura la stabilità del rapporto fra intermediario finanziario e cliente in termini di percentuale di conti correnti con più di 5 anni, assumendo il periodo di 5 anni come benchmark di riferimento (Tavola 1.5). Al dicembre 2023 l'indice ha raggiunto il 59%, seguendo un trend in costante crescita. La durata del rapporto banca-cliente è rilevante dal punto di vista dell'inclusione finanziaria perché:

- è indice di fidelizzazione e stabilità del rapporto. Due aspetti rilevanti nella costruzione di una relazione basata su elementi di fiducia che tipicamente caratterizzano i rapporti finanziari;
- si traduce in maggiore informazione finanziaria sul cliente e quindi in maggiori possibilità di accesso a prodotti e servizi più evoluti, in particolare il credito.

Tavola 1.5 – Percentuale c/c intestati a immigrati con più di 5 anni – campione omogeneo 2010-2023



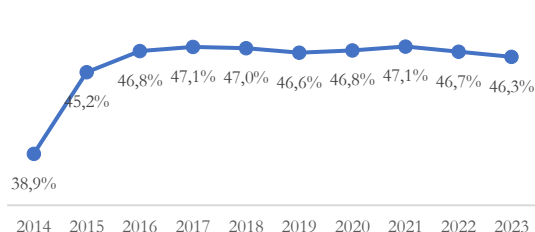
Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Il rapporto fra i migranti e le istituzioni finanziarie, una volta avviato, sembra quindi caratterizzarsi per un certo grado di fidelizzazione, pur non escludendo una mobilità legata a fattori di convenienza, come l'analisi relativa all'indagine campionaria del *Capitolo 2* mostrerà.

La **COINTESTAZIONE**, ossia la pratica di intestare il conto corrente a due o più individui, riferito al segmento "consumer", può essere considerato come una *proxy* della titolarità di un conto corrente legato al contesto familiare (coniuge o figli). Per le 22 nazionalità rilevate, riferite al sotto-campione di banche omogeneo, la percentuale di conti correnti cointestati passa dal 26% del 2011 al 17,0% del 2023.

La contrazione, che tende a rallentare negli ultimi anni, può essere un segnale di un ampliamento del processo di bancarizzazione anche in ambito familiare. Il dato è rilevante anche in ottica di empowerment di genere, in quanto, tipicamente, il processo di bancarizzazione coinvolge in primo luogo la componente maschile, sia perché, per molte collettività, è la prima migrare e sia, spesso, per retaggio culturale.

Tavola 1.6 – Percentuale conti intestati a donne – 2014-2023



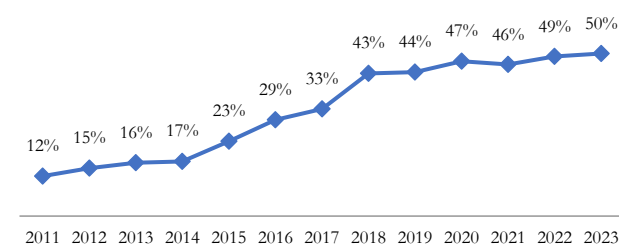
Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

¹² L'indice fa riferimento alla sola componente "consumer" e al sott-campione omogeneo di banche stabile dal 2010.

Il dato trova però solo parziale conferma nell'analisi dell'**INCIDENZA DI GENERE**. La *Tavola 1.6* mostra la percentuale di conti correnti, per le 22 nazionalità aggregate, intestati a donne. Se fino al 2022 la curva mostra una crescita dell'indicatore, negli ultimi due anni, al contrario, si assiste ad un suo peggioramento, raggiungendo valori inferiori al 2014 (primo anno in cui è stata inserita questa variabile nel questionario). Se rapportiamo questa percentuale al peso della componente femminile riferita alle 22 nazionalità (pari al 49,7% al gennaio 2024), emerge uno scarto negativo di 3,6 punti percentuali, che mostra l'esistenza di un gap di genere che si è andato ampliando per effetto delle crisi. Mentre l'indice di bancarizzazione aggregato ritorna, nel 2023, su valori precrisi, non sembra essere così per la componente femminile, oltre ad essere meno bancarizzata, sembra aver subito un impatto negativo più ampio e duraturo.

I TITOLARI DI CARTE CON IBAN, espressi in percentuale sulla popolazione adulta delle 22 nazionalità, costituisce il principale indicatore di accesso al sistema dei pagamenti e rappresenta un ingresso privilegiato da parte dei cittadini stranieri al sistema finanziario. Lo strumento consente infatti un'operatività ampia e in continua evoluzione nel sistema dei pagamenti, con costi contenuti, anche se, a differenza del conto corrente, non dà accesso alla totalità degli strumenti finanziari. Per le sue caratteristiche si presta ad essere uno strumento rilevante di inclusione finanziaria. Anche per questo prodotto è possibile determinare un dato nazionale: sono quasi 1,7 milioni i titolari di carte con IBAN appartenenti alle 22 nazionalità indagate. La *Tavola 1.7* mostra l'incidenza sulla popolazione straniera adulta¹³, evidenziando una crescita costante e significativa nella diffusione di questo strumento, che ha raggiunto il 50%.

Tavola 1.7 – Percentuale stranieri adulti titolari di carte con IBAN 2011-2023



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

1.3 La componente territoriale

Come le precedenti ricerche e l'esperienza dei Laboratori Territoriali dell'Osservatorio hanno mostrato, la componente territoriale rappresenta la variabile che mostra la maggiore correlazione con l'inclusione finanziaria e in modo particolare con il profilo finanziario dell'individuo¹⁴. Molteplici sono i fattori legati al contesto territoriale che incidono direttamente o indirettamente sul profilo economico e finanziario dell'individuo: in primis l'inserimento nel settore lavorativo, ma anche le diverse condizioni socioeconomiche dei territori, i legami che spesso si vengono a creare fra territori (e quindi contesti) di arrivo e di partenza, la diversa connotazione dell'offerta.

Le regioni del Sud Italia e Isole hanno mostrato, negli anni una maggiore fragilità in termini di indicatori di bancarizzazione. Nel 2023 il numero di conti correnti intestati a cittadini delle 22 nazionalità crescono in tutto il territorio della penisola: +12% nel Sud Italia e Isole, +9% nelle regioni centrali e +11% nel Nord. Nonostante questo andamento, in termini assoluti, il gap fra titolari di conti correnti delle 22 nazionalità nelle regioni del nord rispetto a quelle del sud tende ad ampliarsi anche nel 2023.

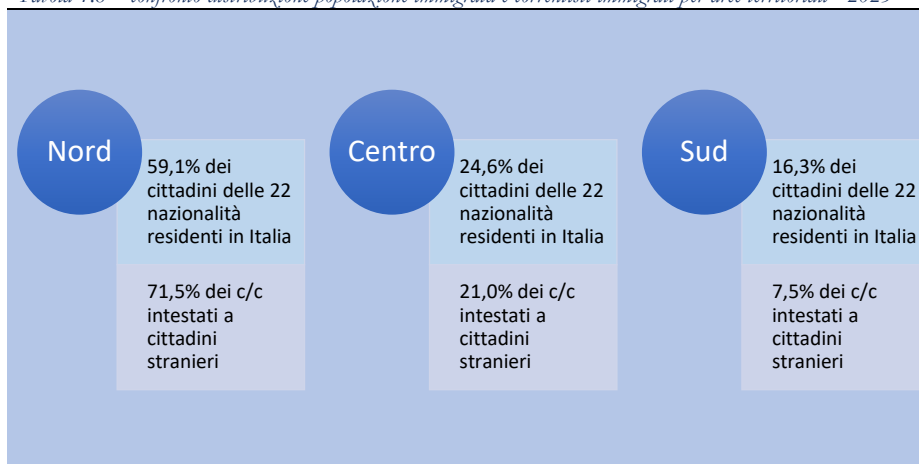
Al fine di misurare diverso grado di incidenza della bancarizzazione a livello territoriale sono stati messi a confronto (*Tavola 1.8*) la distribuzione percentuale per territorio della popolazione residente, appartenente alle 22 nazionalità, con il dato relativo agli intestatari di un conto corrente. E mergono tre evidenze significative:

¹³ Il dato, calcolato con inferenza sul numero di sportelli, include le carte con IBAN emesse dal sistema bancario e la corrispondente carta PostePay Evolution emessa da BancoPosta.

¹⁴ Si veda a questo proposito D. Frigeri, a cura di, Secondo Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei Migranti, *Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia* contenuto in, CeSPI, 2013.

- il Nord Italia, con quasi 2,2 milioni di c/c intestati a cittadini delle 22 nazionalità, vede una concentrazione di conti correnti superiore al peso della popolazione straniera, indice di un'inclusione finanziaria diffusa e sviluppata;
- il Centro Italia si caratterizza per un sostanziale equilibrio, con un numero complessivo di oltre 630.000 c/c;
- nelle Regioni del Sud Italia e Isole emerge uno squilibrio che sembrerebbe indicare la presenza di una componente non trascurabile della popolazione straniera ancora non bancarizzata. Qui il numero di c/c intestati a cittadini delle 22 nazionalità supera di poco le 225.000 unità.

Tavola 1.8 – confronto distribuzione popolazione immigrata e correntisti immigrati per aree territoriali - 2023



Fonte: elaborazione su dati ABI-BancoPosta e ISTAT gennaio 2024

1.4 Titolarità dei prodotti finanziari

Al fine di monitorare l'evoluzione dell'inclusione finanziaria con riferimento alla “pluralità di prodotti e servizi finanziari” che la definiscono¹⁵, l'Osservatorio ha sviluppato un indicatore complesso, basato sulla titolarità dei diversi prodotti e servizi che descrive l'evoluzione della dinamica di accumulazione e protezione del risparmio, accesso al credito e investimenti. Lo sviluppo del rapporto banca-cliente è dato, cioè, dalla complessità e dall'ampiezza dei prodotti e servizi finanziari di volta in volta necessari al progredire delle esigenze legate al processo di inclusione, alla propria progettualità e al proprio profilo finanziario, oltre che dal loro utilizzo. La disponibilità di una serie storica più che decennale, corrispondente ad un campione omogeneo di banche, consente di affiancare ad una fotografia statica del fenomeno, un'analisi dinamica, cogliendo alcuni aspetti evolutivi importanti.

I diversi prodotti e servizi rilevati sono stati riclassificati all'interno di cinque macrocategorie che corrispondono ad altrettante funzioni: accumulazione del risparmio, servizi di pagamento, servizi di finanziamento, servizi di investimento e prodotti assicurativi (protezione del risparmio). Tale classificazione ben si presta ad essere utilizzata per fornire una misura del **benessere finanziario** dell'individuo e della sua famiglia. Il Financial Health Network¹⁶ definisce infatti questa misura ampia e multidimensionale sulla base di quattro dimensioni fra loro interdipendenti:

- la capacità di gestire le spese correnti in maniera sostenibile (avere il controllo delle proprie finanze),

¹⁵ L'inclusione finanziaria è qui definita come “il complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, risparmio, assicurazione, pagamento, con il trasferimento di fondi e rimesse, programmi di educazione finanziaria e di accoglienza in filiale, nonché per lo start-up di piccole imprese”.

¹⁶ <https://finhealthnetwork.org/>.

- la capacità di assorbire shock imprevisti senza cadere in situazioni di difficoltà gravi (disporre di un “cuscinetto” finanziario),
- la capacità di accumulare risparmi per obiettivi di medio-lungo termine
- la capacità di pianificare con fiducia il proprio futuro finanziario (libertà di fare scelte per il proprio benessere).

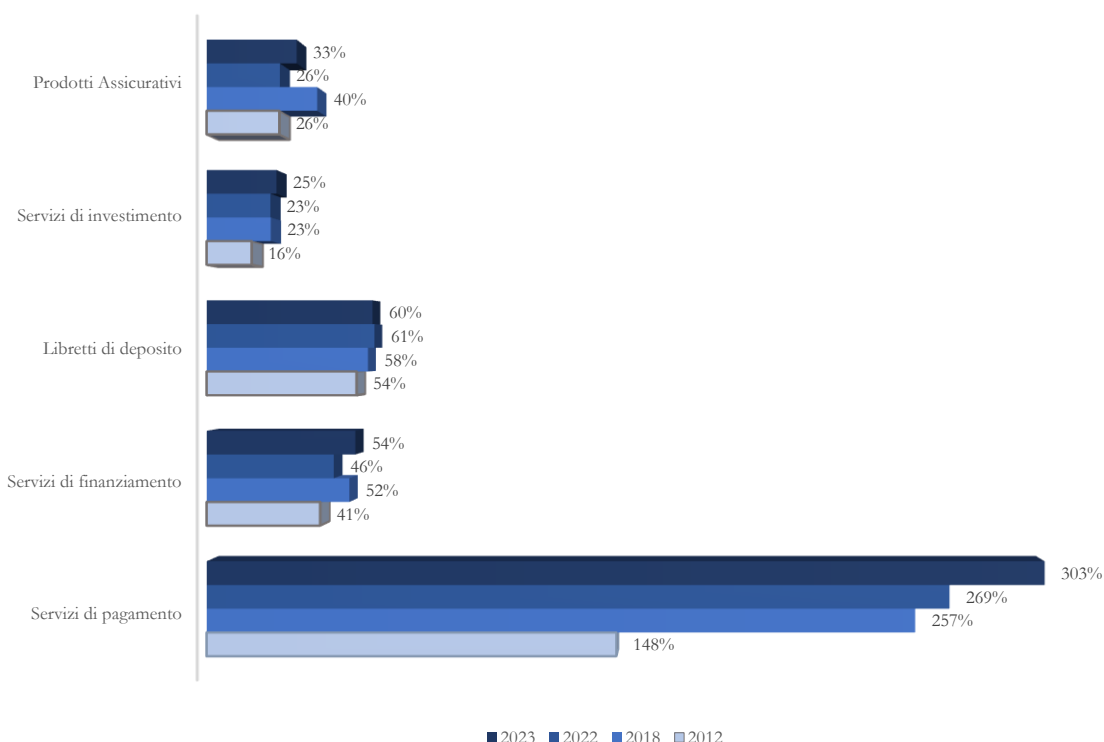
A ciascuna dimensione possono essere associati i diversi prodotti e servizi finanziari che ne sono al tempo stesso espressione e strumento. Di seguito si riporta la composizione delle diverse categorie per tipologia di prodotti rilevati:

- *Accumulazione del risparmio*: libretto di risparmio.
- *Servizi di pagamento*: carta conto (con IBAN), carta di debito prepagata, carta di debito escluso prepagata.
- *Servizi di investimento*: custodia e amministrazione titoli, prodotti di accumulo risparmio, fondi di investimento, assicurazioni miste, assicurazioni vita.
- *Servizi di finanziamento*: carta di credito revolving, carta di credito a saldo, credito al consumo, prestiti personali, prestiti per acquisto immobili, aperture di credito in conto corrente.
- *Prodotti assicurativi*: tutte le tipologie di prodotti assicurativi appartenenti al ramo danni, inclusa la Responsabilità Civile Auto-Moto.

Il valore dell'indicatore è espresso in termini di rapporto fra il numero di titolari per ciascun prodotto e quello dei titolari di conti correnti, sempre con riferimento alle 22 nazionalità indagate, fornendo così un valore di incidenza relativa, confrontabile nel tempo.

La *Tavola 1.9* restituisce un quadro di sintesi dell'evoluzione dell'indicatore fra il 2012 e il 2023, consentendo un duplice livello di lettura temporale: un orizzonte più breve, legato in modo particolare agli effetti delle crisi che si sono succedute e un orizzonte più lungo, che consente di evidenziare un trend negli ultimi 11 anni.

Tavola 1.9 - Incidenza titolarità categorie prodotti bancari su c/c – confronto 2012-2023



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Il trend di lungo termine (2012 – 2023) mostra come il processo di inclusione finanziaria si sia evoluto non solo in termini di accesso al conto corrente, ma abbia coinvolto una pluralità di prodotti e servizi finanziari. Tutte e quattro le componenti: accumulo e protezione del risparmio, accesso al credito e accesso ai servizi di pagamento rilevano una crescita nell'incidenza dei titolari. Oltre a segnalare l'intensità del processo di inclusione finanziaria, abbracciando una gamma ampia di prodotti, il dato costituisce un indicatore importante in termini di benessere finanziario, perché

restituisce una capacità individuale e familiare crescente nella gestione delle proprie risorse economiche nel presente e nel futuro, garantendo stabilità e resilienza.

Un secondo elemento che emerge dal confronto temporale riguarda il periodo 2018-2022, legato alla pandemia e alla crisi da inflazione, che mostra un impatto in particolare su due macro-aree: la componente assicurativa (ramo danni) e i servizi di finanziamento, che subiscono una contrazione dell'indice. Sulle componenti risparmio, investimenti e servizi di pagamento l'effetto, che, come vedremo in seguito, sarà diversificato per tipologia di prodotto, sembra aver comportato un rallentamento nella crescita della diffusione dei prodotti e servizi.

Nell'insieme, particolarmente significativo appare il dato relativo alla titolarità dei servizi di pagamento, sia in termini assoluti e sia nel suo sviluppo temporale. Ciascun correntista straniero possiede infatti, in media, tre strumenti di pagamento, con una crescita significativa nel decennio monitorato. L'accesso al sistema dei pagamenti, in modo particolare a seguito dell'accelerazione che hanno avuto, con la pandemia, i pagamenti digitali, rappresenta un punto di accesso fondamentale al sistema finanziario e uno strumento fondamentale nella gestione della quotidianità.

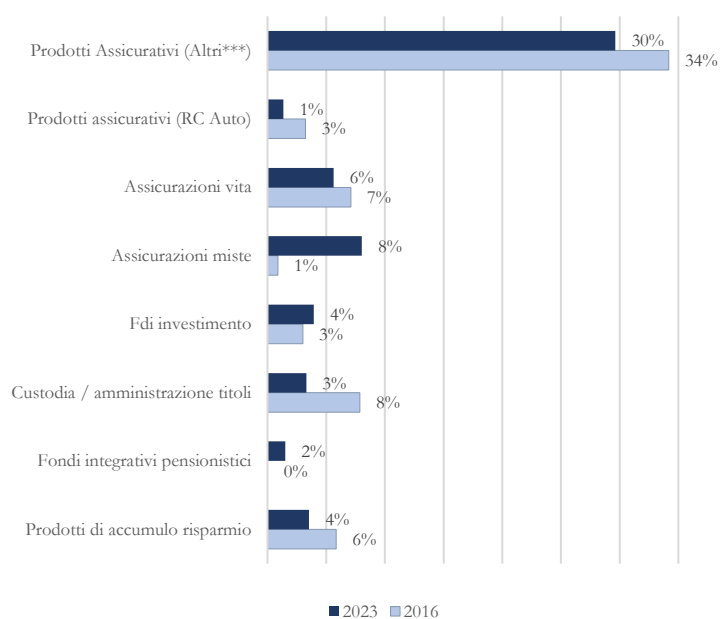
Significativa appare l'analisi del processo di accumulazione e protezione del risparmio, che esprime la capacità di generare e accantonare risorse da destinare a progettualità future e a protezione del rischio derivante da eventi accidentali e straordinari. Questa analisi, affiancata a quella relativa all'accesso al credito, delinea un quadro più completo delle potenzialità della componente straniera, in termini di capacità di investimento e di gestione della propria progettualità.

Il libretto di risparmio è uno strumento privilegiato da questa componente della popolazione per accantonare e proteggere il proprio risparmio. Esso, per la flessibilità e la semplicità di utilizzo e comprensione, svolge una funzione di accantonamento di risorse finalizzate a piccoli progetti o, nella maggioranza dei casi, come cuscinetto per la gestione della liquidità e delle emergenze. Rappresenta la tipologia più semplice nel panorama dei prodotti finanziari di risparmio. Il diverso ricorso a questo strumento è legato anche a fattori culturali, così come al mutare delle condizioni di incertezza economiche e finanziarie di contesto, venendo considerato come più sicuro liquidabile rispetto ad altre forme di accumulo di risparmio.

La titolarità di prodotti di investimento esprime la capacità di costruire un patrimonio personale e di una progettualità organizzata su un orizzonte temporale diverso dal contingente, in grado di pianificare obiettivi e bisogni, collegandoli a strumenti e opportunità di medio-lungo termine anche sul piano finanziario. In parallelo i prodotti assicurativi ramo danni, contribuiscono a ridurre l'esposizione al rischio e quindi a proteggere il processo di accumulazione di un patrimonio. La costruzione di asset finanziari contribuisce, a sua volta, a favorire l'accesso al credito, amplificandone le opportunità. È all'interno di queste dinamiche che si colloca lo stretto legame fra accumulazione e protezione del risparmio, accesso al credito e investimenti, generando un circuito virtuoso e rafforzando la stabilità finanziaria.

Rispettivamente un quarto dei correntisti delle 22 nazionalità è titolare di un prodotto di investimento e un terzo di un prodotto assicurativo. Entrambi i valori di incidenza seguono un percorso di crescita significativo nel decennio considerato, tenendo conto che si tratta di prodotti e servizi legati a fasi più evolute del processo in integrazione e inclusione finanziaria e richiedono un maggior bagaglio di conoscenze. In modo particolare i dati e le informazioni raccolte mostrano come alla maggiore diffusione dei

Tavola 1.10 – Incidenza prodotti area investimento e assicurazione – 2012-2023



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

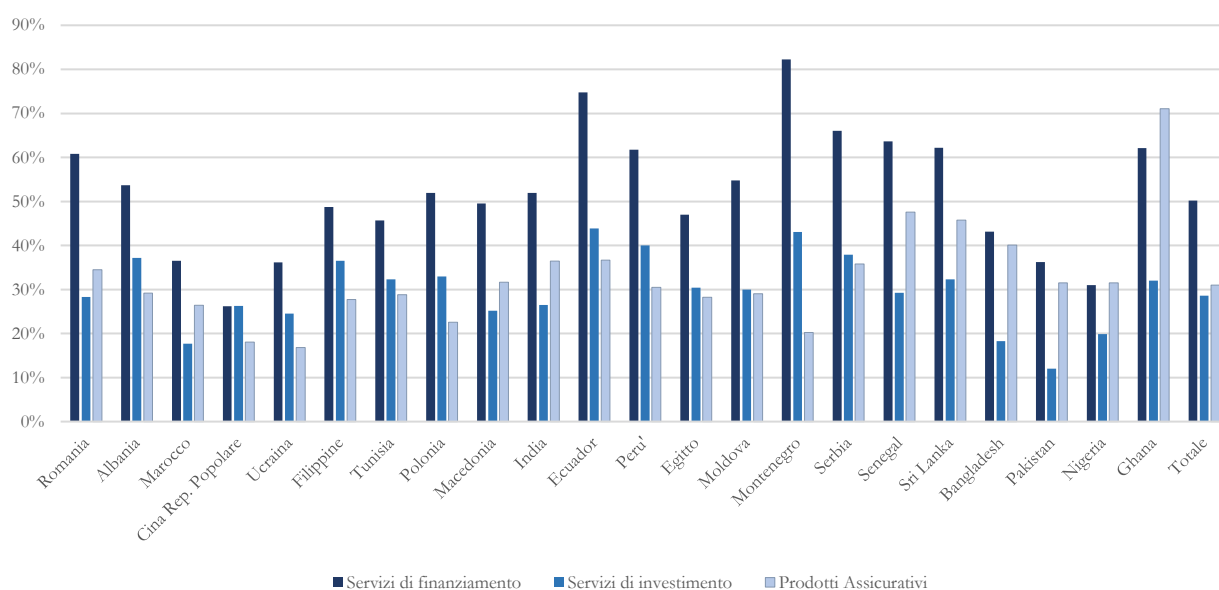
prodotti assicurativi si associa una crescente consapevolezza della fragilità legata alla propria condizione e quindi una richiesta di protezione del risparmio e degli obiettivi raggiunti. Il biennio di crisi ha avuto un impatto maggiore sui prodotti assicurativi ramo danni, rispetto alle altre macrocategorie. Con riferimento al periodo 2012–2023, l'incidenza di questi prodotti evidenzia un andamento complessivamente crescente, interrotto da una significativa battuta d'arresto dovuta alla crisi, ma in ripresa nel corso del 2023.

Disaggregando il dato relativo alle macrocategorie dei prodotti assicurativi e di investimento (*Tavola 1.10*) è possibile aggiungere alcuni elementi di analisi in chiave evolutiva fra il 2016 e il 2023. Per la componente assicurativa, con riferimento al circuito bancario (incluso BancoPosta), l'incidenza delle assicurazioni RC auto è ormai residuale. Ciò è legato a specificità del mercato assicurativo, che si caratterizza per la presenza di operatori specializzati a cui ricorrono le banche stesse, attraverso partnership. Questa specificità ci consente di rilevare l'effettivo ricorso a strumenti assicurativi di riduzione del rischio non su base obbligatoria.

Per la componente di investimento il quadro è più articolato, con la diffusione di prodotti più evoluti come le assicurazioni miste, la comparsa di prodotti pensionistici integrativi, la crescita dei fondi di investimento. Al contrario si contraggono in modo particolare i servizi di custodia e amministrazione titoli, i prodotti di accumulo risparmio e, in maniera più marginale, le assicurazioni vita. Quindi una evoluzione verso forme più complesse, con una componente che guarda al futuro (pensione), una richiesta di rendimenti adeguati e di crescita del capitale, uniti ad una protezione adeguata..

Disaggregando il dato per singola nazionalità (*Tavola 1.11*), si ottiene una fotografia di maggiore dettaglio, riferita al 2023, che evidenzia un'elevata variabilità dei comportamenti, ma anche alcune caratterizzazioni utili a tracciare il profilo finanziario e i bisogni delle singole collettività.

Tavola 1.11 – Incidenza macrocategoria prodotti finanziari per nazionalità - 2023



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

In sintesi, il quadro fa emergere un percorso evolutivo in cui, ad una maggiore stabilità di una fetta consistente della migrazione residente nel nostro paese, corrisponde un'evoluzione dei bisogni e dei profili finanziari verso una maggiore maturità e complessità, legati ad un graduale processo di accumulazione del risparmio e costruzione di un patrimonio (*asset building*) che chiede strumenti adeguati. Aspetti che vanno fatti interagire con i diversi contesti territoriali e le variabili rilevanti sotto il profilo socioeconomico, ma anche di storia ed esperienza migratoria. Un processo che la pandemia ha rallentato e in alcuni casi fatto arretrare, intaccando i patrimoni accumulati, ma che allo stesso tempo sembra evidenziare un certo livello di resilienza.

1.5 L'accesso al credito

Nell'evoluzione del profilo finanziario, il credito, nelle sue diverse forme, costituisce una componente fondamentale. La possibilità di accedere a risorse finanziarie aggiuntive, esterne, risponde ad una pluralità di esigenze che hanno un impatto diretto sulle potenzialità e opportunità di un individuo e della sua famiglia: acquisire un'abitazione di proprietà, accedere allo studio, la possibilità di acquistare beni di consumo di una certa consistenza (come un'automobile o un pc), o far fronte a situazioni di emergenza o temporanei squilibri di cassa, fino all'opportunità di avviare una propria attività imprenditoriale. Un corretto ricorso al credito diviene cioè espressione della capacità dell'individuo di accedere a risorse aggiuntive, alimentando la sua capacità di investimento e di gestione delle risorse economiche nel presente e nel futuro, garantendo stabilità e resilienza.

Nel caso specifico di un cittadino straniero, l'evolversi del percorso di stabilizzazione nel paese di accoglienza richiede un volume di risorse significativo e crescente, per acquisire gli strumenti necessari per inserirsi nella società. Condizione che si sovrappone ad una situazione di partenza caratterizzata, nella maggior parte dei casi, dall'assenza di una storia creditizia e di un patrimonio personale o familiare consolidato, da reti parentali-amicali spesso altrettanto fragili sotto il profilo economico-finanziario e/o da una maggiore precarietà delle condizioni economiche, lavorative (redditi inferiori, una maggiore incidenza di forme contrattuali meno stabili) e sociali in generale. Fattori che rendono maggiormente complessa la valutazione, da parte dell'operatore finanziario, del rischio associato alla richiesta di credito, e onerosa la possibilità di seguire e accompagnare il beneficiario del credito, al fine di ridurre le asimmetrie informative e accompagnare il cliente nel processo di richiesta, ottenimento e gestione del prestito.

L'inclusione finanziaria, l'anzianità, la stabilità e l'ampiezza del rapporto con l'operatore finanziario sono fattori che, nel tempo, contribuiscono a costruire un patrimonio di informazioni e che riducono l'asimmetria informativa fra operatore finanziario e cliente. Naturalmente sull'accesso al credito agiscono anche una pluralità di fattori legati al contesto: l'ambito normativo, l'andamento dei fondamentali dell'economia e dei tassi di interesse, i comportamenti e le condizioni economiche dei consumatori e il loro modificarsi nel tempo, oltre a fattori culturali. Non è quindi possibile individuare un percorso univoco che metta in relazione il processo di inclusione finanziaria e l'accesso al credito, ma appare importante evidenziarne l'evoluzione, cercando di comprenderne le dinamiche sottostanti, correlate al più ampio processo di inclusione finanziaria.

Il contesto riferito ai comportamenti finanziari delle famiglie italiane sul 2023¹⁷ evidenzia una riduzione del rapporto fra l'indebitamento (mutui, credito al consumo e altri prestiti) e il reddito disponibile, che si colloca al 59,6%, valore minimo dal 2009 e molto più basso rispetto ai maggiori paesi dell'area euro. Nel dettaglio delle componenti, l'indebitamento delle famiglie italiane è decisamente contenuto per i mutui e superiore alla media per il credito al consumo. I dati dell'indagine congiunturale delle famiglie italiane evidenziano un sostanziale arresto della crescita del debito delle famiglie consumatrici verso le banche e le società finanziarie, alla fine dell'anno solo tre famiglie su dieci risultavano indebitate. I dati Istat rilevano infine, per il 2023, un aumento del 4,3% su base annua della spesa media mensile per consumi delle famiglie in valori correnti, che si traduce però in una contrazione dell'1,5% in termini reali, per effetto dell'inflazione. È questo il contesto più generale all'interno del quale si inserisce l'analisi dei dati riferiti ai cittadini stranieri.

In questa sessione riportiamo i principali dati relativi all'accesso al credito che emergono dall'indagine condotta presso le banche e le società di credito al consumo, in collaborazione con Abi e Assofin. Entrambe le analisi contribuiscono a fornire un quadro ampio e articolato.

¹⁷ Banca d'Italia, *Relazione Annuale*, 31 maggio 2024.

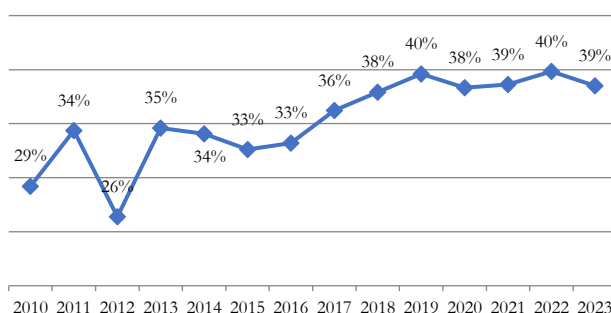
1.5.1 Il credito bancario

Il questionario rivolto alle banche e a BancoPosta dedica al credito un ambito di rilevazione specifico, con riferimento alle 22 nazionalità oggetto della rilevazione, consentendo di comporre quattro indicatori chiave relativi all'accesso al credito:

- l'incidenza del credito (comprendendo tutte le diverse forme tecniche rilevate), calcolato come rapporto fra il numero di crediti in essere e il numero di conti correnti intestati ai cittadini delle 22 nazionalità. Indica il numero di titolari di conto corrente che possiedono un finanziamento presso lo stesso istituto al momento della rilevazione;
- l'incidenza delle varie forme tecniche di credito sui titolari di conto corrente appartenenti alle 22 nazionalità;
- la variazione annua percentuale dello stock di crediti per acquisto di abitazioni;
- l'andamento della qualità del credito, misurato attraverso lo scostamento degli indicatori di solvibilità (crediti in bonis e sofferenze) delle 22 nazionalità aggregate rispetto alla clientela complessiva degli operatori bancari.

Il primo indicatore, **l'incidenza del credito** (*Tavola 1.12*), non distingue fra le diverse forme tecniche¹⁸: poco più di un terzo dei correntisti ha in essere un finanziamento con una banca o BancoPosta, un dato sostanzialmente in linea con quello relativo alle famiglie italiane, secondo l'indagine congiunturale di Banca d'Italia. In ottica dinamica i valori evidenziano un lieve calo fra il 2022 e il 2023 e un sostanziale rallentamento della crescita che aveva caratterizzato gli anni precedenti alla pandemia (con l'eccezione del 2012 (conseguenza della crisi economica successiva al 2009). Un andamento che può essere il riflesso di due fattori concomitanti, da una parte l'impatto congiunto della pandemia e dell'inflazione sulla capacità reddituale e di spesa degli individui e dall'altro l'aumento generalizzato del costo dell'indebitamento dovuto all'inflazione. Impatto che appare comunque contenuto e sembra escludere sia situazioni di razionamento dal lato dell'offerta e sia di eccessivo ricorso all'indebitamento da lato della domanda, evidenziando comportamenti responsabili da parte di operatori e consumatori.

Tavola 1.12 – Incidenza crediti su numero conti correnti – campione omogeneo 2010-2023



Fonte: elaborazione dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Scomponendo il dato per le diverse forme tecniche rilevate, la componente a lungo termine (i mutui) pesano per il 36%, i prestiti personali per il 34% e le altre forme creditizie ("Altri prestiti"¹⁹, in prevalenza scoperti su c/c) per il 19%. Rispetto al 2022 si rileva un live spostamento (un punto percentuale) verso forme tecniche a breve termine, rispetto a quelle a lungo.

In chiave comparativa, rispetto ad un orizzonte temporale più ampio (2017-2023), emerge una crescita dell'incidenza sia per i prestiti per acquisto di abitazioni e sia per i prestiti personali che hanno sostituito forme di credito meno strutturate e più rischiose come gli scoperti su c/c o i fidi. Operatori e consumatori sembrano quindi aver optato per forme tecniche associate a una qualche forma di progettualità o all'esistenza di un piano (*Tavola 1.13*). Un effetto sostituzione che, come vedremo, ha contribuito ad una crescita anche della componente del credito al consumo²⁰.

Tavola 1.13 – Incidenza crediti su numero c/c – dettaglio principali forme tecniche 2017 vs 2023

Forma tecnica	Incidenza 2017	Incidenza 2023
Mutui	11,6%	13,4%
Prestiti personali	12,8%	13,2%
Altri prestiti	9,3%	7,4%

Fonte: elaborazione dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

¹⁸ Vengono rilevate sia forme tecniche a lungo termine (i mutui) e sia forme a breve come i prestiti personali, gli scoperti di c/c e altri crediti a breve termine.

¹⁹ La categoria "Altri Prestiti" comprende: gli scoperti di conto corrente, la cessione del quinto e il credito revolving.

²⁰ Si veda il *Paragrafo 1.5.2 – Il credito al consumo*.

Il terzo indicatore riguarda la **variazione percentuale dello stock di crediti per l'acquisto di un'abitazione** intestati ai correntisti delle 22 nazionalità indagate (*Tavola 1.15*). I mutui, come abbiamo visto, rappresentano una componente importante dei crediti concessi dalle banche e BancoPosta ai cittadini stranieri (oltre un terzo dei crediti totali), con un'incidenza che è cresciuta costantemente: nel 2012 era pari al 12,1%, nel 2023 raggiunge il 13,4%. L'indicatore mostra le variazioni su base annua e si caratterizza per valori positivi, con picchi superiori al 10% nei periodi 2010-2011, 2015-2016 e 2017-2018 e due variazioni negative (2020-2021 e 2022-2023). I due picchi negativi fanno riferimento condizioni di contesto straordinarie, che hanno avuto un impatto importante sul sistema finanziario e sulle famiglie: il primo riguarda la pandemia e il secondo al brusco innalzamento dei tassi di interesse legati all'inflazione. La *Tavola 1.14* mostra l'andamento dei tassi medi sui mutui calcolati sulla base dei tassi trimestrali armonizzati rilevati dalla Banca Centrale Europea.

Tavola 1.14 – Tassi medi su mutui

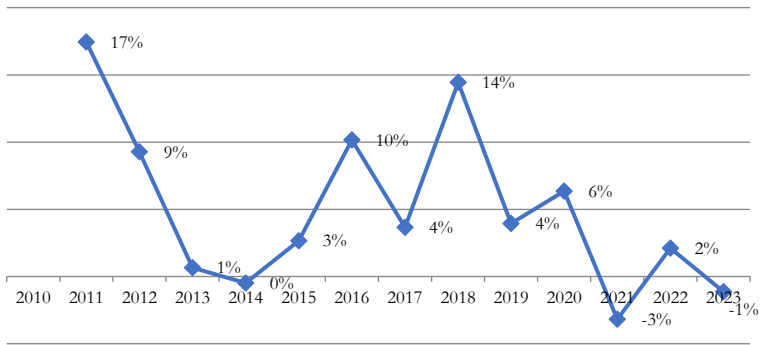
2019	1,69%
2020	1,32%
2021	1,39%
2022	2,14%
2023	4,16%

Fonte: elaborazione su dati BCE

Al netto delle estinzioni, l'andamento della curva indica l'esistenza di una domanda costante e crescente di stabilizzazione da parte di questo segmento di popolazione, tipicamente associabile all'acquisto di un'abitazione, a cui corrisponde una capacità di assumere impegni finanziari pluriennali²¹.

Il dettaglio dell'indicatore per ciascuna delle 22 nazionalità rilevato su tre annualità: 2010, 2018 e 2023, restituisce un quadro del diverso grado di penetrazione dei mutui fra i correntisti (*Tavola 1.16*) e della loro evoluzione nel tempo. In ottica comparativa, rispetto al 2023, emerge un'elevata variabilità rispetto al valore medio, pari al 13,4%. Alcune comunità si caratterizzano per un'incidenza dei mutui ben al di sopra della media, in modo particolare le comunità europee: Albania (22%), Moldova (20%), Montenegro (18%), Romania (16%) e Serbia (15%), seguite dalle comunità sudamericane Perù (18%), Ecuador (17%), e India (15%). Un secondo gruppo evidenzia, all'opposto, valori di incidenza molto inferiori alla media. Fra questi si segnalano in particolar modo le comunità africane: Tunisia, Ghana, Nigeria, Marocco, Ghana, Senegal a cui seguono due comunità asiatiche: Bangladesh e Pakistan.

Tavola 1.15 – Variazione percentuale annua stock di mutui 2010-2023 (22 nazionalità)



Fonte: elaborazione dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

In termini evolutivi, confrontando le incidenze del 2023 con quelle del 2010 emergono alcune riduzioni più significative: il Pakistan (quasi 8 punti percentuali), la Cina (7 punti), la Nigeria e il Bangladesh (6 punti), il Senegal (5 punti). Nella lettura del dato va tenuto conto che alcune comunità asiatiche, come Bangladesh e Pakistan sono fra quelle di più recente bancarizzazione, con una crescita significativa del numero dei conti correnti, incidendo quindi sul denominatore dell'indice. Al contrario, Moldova (12 punti percentuali), Romania e Albania (8 punti), Macedonia (6 punti), rilevano una variazione positiva significativa negli ultimi 13 anni. L'indicatore va letto all'interno di un quadro più ampio, che deve tener conto dell'evoluzione della storia migratoria e del processo di inclusione finanziaria di ogni singola comunità, ma può contribuire a comprendere le dinamiche in atto, evidenziando la capacità di ogni singola collettività di realizzare investimenti e pianificare la propria progettualità in un orizzonte di tempo più lungo e contribuire così ad individuare strategie e politiche di sostegno adeguate.

Un ultimo indicatore riguarda la **qualità dei crediti** in essere, misurata attraverso una sezione del questionario somministrato alle banche, che rileva il dato sia sulle posizioni *in bonis* e sia su quelle in sofferenza²². L'indicatore misura, per ciascuna delle forme tecniche rilevate, il dato in termini differenziali rispetto alla clientela media delle banche del campione, considerato come benchmark di riferimento. Relativamente al tasso di insolvenza, un indicatore con valore positivo esprime una maggiore criticità della componente straniera, viceversa un valore negativo sta ad indicare che la clientela migrante ha una performance migliore di quella della clientela media della banca.

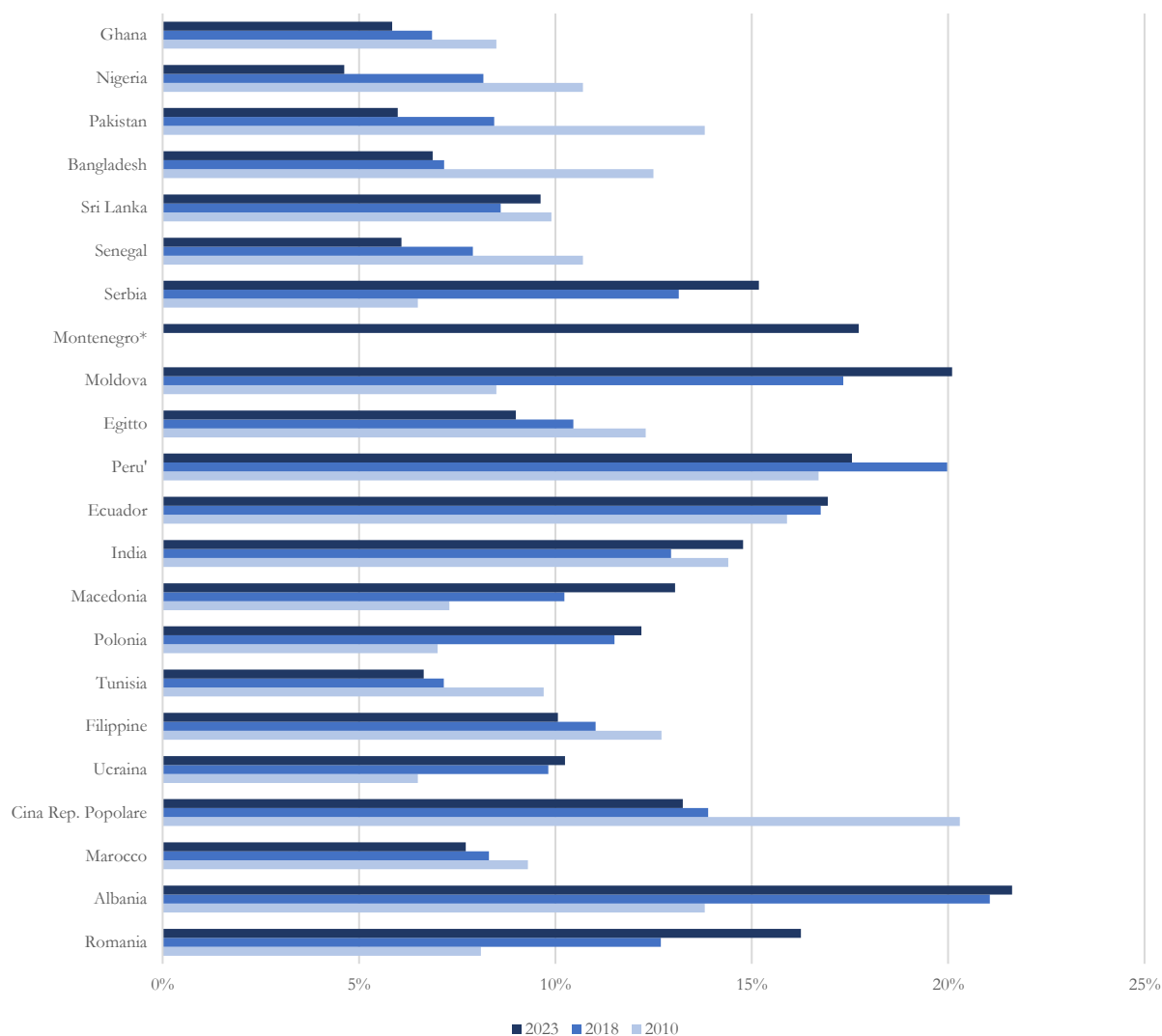
²¹ Nel confronto va tenuto in conto l'effetto della duration media più elevata del mutuo, che porta con sé un effetto di accumulo rispetto a posizioni anche meno recenti. Al netto di questo effetto, guardando ai trend su base pluriennale, trova comunque conferma una crescente diffusione di questo strumento fra la popolazione straniera.

²² Definite secondo le indicazioni di Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009

Con riferimento al segmento consumatori e, nello specifico, all'indicatore relativo al tasso di insolvenza, emergono alcune indicazioni:

- mediamente, con riferimento al 2023, la clientela straniera presenta valori dell'indicatore positivi, quindi con performance inferiori alla clientela media, per gli "altri prestiti" e per i prestiti al consumo²³ e un valore leggermente negativo (0,3 punti percentuali) e quindi con una performance migliore, con riferimento ai mutui.
- Il differenziale positivo fra clientela straniera e clientela media è comunque contenuto, di poco superiore al punto percentuale per gli "altri prestiti" e di 1,7 punti percentuali per il credito al consumo.
- Con riferimento alla serie storica, si evidenzia un percorso di costante miglioramento dell'indicatore a partire dal 2013. Il trend è stabile e costante per i mutui, sostanzialmente stabile per gli "altri prestiti" e in lieve controtendenza per il credito al consumo. Le crisi non sembrano quindi aver avuto, al momento, un impatto significativo sulla clientela straniera rispetto a quella media, in termini di qualità del credito.
- In modo particolare per i mutui, l'analisi della serie storica, mostra il percorso più virtuoso dell'indicatore relativo all'insolvenza, passando da uno scarto positivo di 11 punti percentuali nel 2013, ad un valore negativo (-0,3 punti percentuali) nel 2023, ad evidenza di un percorso virtuoso in atto.

Tavola 1.16 – Incidenza prestito per acquisti per immobili su titolari di c/c, per collettività – 2010-2023



Fonte: elaborazione su dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

* Il dato relativo al Montenegro è stato scorporato dalla Serbia solo nel 2023, in precedenza è stata rilevata una voce aggregata per Serbia e Montenegro

²³ Con riferimento a questa forma tecnica il dato non è rappresentativo dell'intero universo del credito al consumo, ma solo alla componente legata alle banche del campione.

1.5.2 Il credito al consumo

Fra gli strumenti creditizi offerti dagli operatori finanziari in Italia, il credito al consumo²⁴ assume una valenza particolare in relazione ai temi dell'inclusione economica e finanziaria. Proprio per le sue caratteristiche e finalità, all'interno di un più generale uso corretto del credito da parte del consumatore, nelle sue diverse forme tecniche, contribuisce al processo di stabilizzazione e integrazione su un territorio sotto diversi profili. Il credito al consumo consente di acquisire beni durevoli, di ridurre la vulnerabilità economica e sociale, consentendo di affrontare spese impreviste o emergenziali senza esporre l'individuo o la famiglia a forme di indebitamento fraudolento o di dipendenza, e di sviluppare una progettualità futura, ad esempio per l'avvio di piccole attività economiche, attraverso la disponibilità temporanea di fondi ad integrazione del proprio livello di disponibilità finanziarie. Svolge cioè un ruolo di supporto diretto alla gestione delle risorse economiche e finanziarie dell'individuo e della sua famiglia in un orizzonte temporale ampio che abbraccia il presente e il futuro, garantendone stabilità e resilienza.

Il credito al consumo ricomprende diverse forme tecniche con caratteristiche distinte per finalità:

- prestiti personali: finanziamenti senza obbligo di destinazione, erogati direttamente a favore del cliente e rimborsabili a rate prestabilite.
- prestiti finalizzati: si ottengono direttamente presso i punti vendita (fisici e online) e sono legati all'acquisto di un determinato bene/servizio. Il prestito corrisponde al prezzo del bene/servizio acquistato e viene erogato dalla società finanziaria presso il rivenditore, contestualmente all'acquisto. Il beneficiario rimborsa l'ente finanziatore attraverso rate mensili. Per convenzione i prestiti finalizzati si distinguono in:
 - finalizzati auto-moto, legati all'acquisto di un'auto o di una moto
 - altro finalizzato, legati all'acquisto di beni e servizi diversi dai precedenti
- carte opzione /rateali: carte di credito che accordano al titolare la scelta discrezionale tra rimborso del credito a saldo a fine mese o a rate.
- cessione del quinto dello stipendio/pensione: prestito che può essere ottenuto dai lavoratori dipendenti, pubblici e privati sia a tempo indeterminato che determinato, lavoratori atipici e pensionati, sottoforma di anticipazione fornita dall'operatore finanziario. Il prestito viene rimborsato attraverso il pagamento di rate mensili, a tasso fisso, che vengono trattenute direttamente dalla busta paga o dal cedolino pensione, nella misura massima di un quinto dello stipendio/pensione, fino ad esaurimento del debito, che ha una durata massima di 10 anni. La presenza di una polizza vita e rischio impiego obbligatoria, a protezione sia del debitore e sia del creditore, rende questo strumento rilevante sotto il profilo dell'inclusività.

Si tratta di una categoria di crediti ampia, in grado di rispondere a bisogni molto differenziati, legati ad un orizzonte temporale di breve e medio termine e connessi alle diverse e mutevoli esigenze delle diverse fasi in cui si realizza il processo di integrazione di un individuo o di una famiglia.

Grazie alla collaborazione pluriennale fra l'Osservatorio e Assofin (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare e dei Pagamenti, che riunisce i principali operatori, bancari e finanziari, del credito alle famiglie e dei pagamenti), è possibile accedere ad una base dati più che decennale, costruita attraverso la somministrazione alle associate di un questionario annuale. I dati raccolti consentono, come vedremo, un monitoraggio puntuale dei flussi delle diverse tipologie di credito al consumo verso la popolazione straniera residente, a partire dal 2010, con un dettaglio specifico per 22 nazionalità (a partire dal 2013) che meglio rappresentano il segmento specifico dei "nuovi italiani"²⁵. L'estensione della base dati consente inoltre di evidenziare l'evoluzione del ruolo che il credito al consumo sta avendo nel processo di inclusione economico e finanziaria dei cittadini stranieri nel nostro paese e del modificarsi dei comportamenti degli stessi cittadini con riferimento a queste forme tecniche, particolarmente utile per comprenderne le dinamiche e fornire risposte adeguate da parte degli operatori.

²⁴ Il credito al consumo, insieme ai mutui per abitazioni e agli "Altri crediti", è una forma tecnica che appartiene al più generale settore del credito alle famiglie: "Il settore comprende le famiglie consumatrici (individui o gruppi di individui nella loro qualità di consumatori) e le famiglie produttrici (imprese individuali, società semplici e di fatto, produttrici di beni e servizi non finanziari destinabili alla vendita, che impiegano fino a cinque addetti; unità produttrici di servizi ausiliari dell'intermediazione finanziaria senza addetti dipendenti)". Fonte: Banca d'Italia.

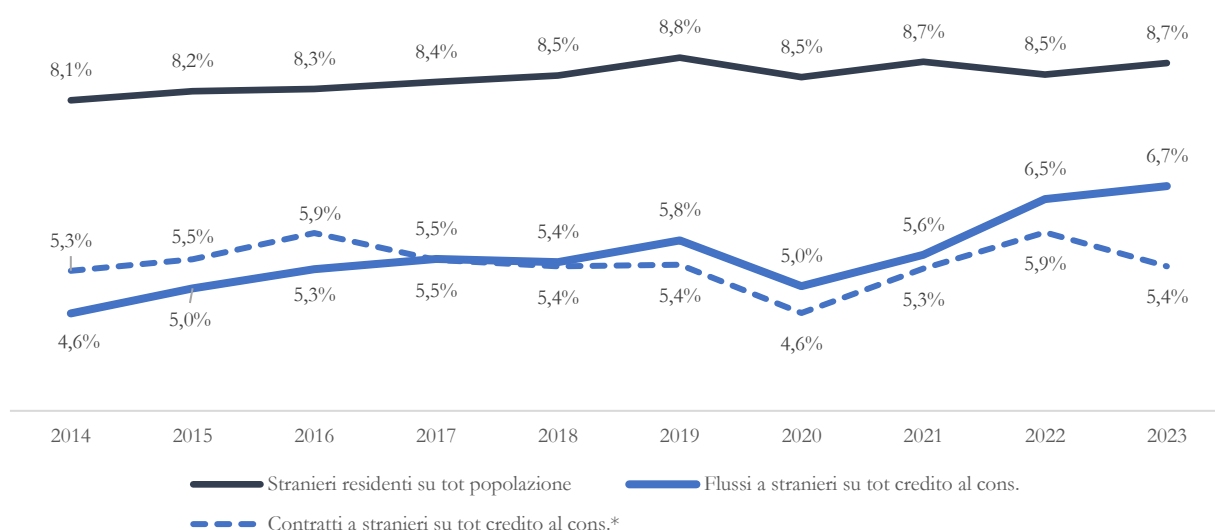
²⁵ Per la rappresentatività del campione si vedano le Note Metodologiche.

Una visione d'insieme

L'attività di erogazione di credito al consumo delle Associate Assofin verso i cittadini stranieri²⁶ nel 2023 ha raggiunto un volume che ha superato i 4 miliardi di euro, corrispondenti a 13 milioni di operazioni, in crescita rispetto all'anno precedente, rispettivamente del 6,1% per i flussi e del 12,9% per numero di operazioni. Con riferimento alle 22 nazionalità analizzate dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti²⁷, sempre nel 2023 le Associate Assofin hanno erogato 2,9 miliardi di euro di credito al consumo, per quasi 6 milioni di operazioni corrispondenti, con una crescita rispettivamente del 4,6% per i volumi e del 12,1% per il numero di operazioni, di poco inferiore rispetto al segmento stranieri nel suo complesso. Un andamento che troverà un dettaglio maggiore e una motivazione nell'analisi dei comportamenti legati alle forme tecniche che compongono il dato aggregato. Le 22 nazionalità indagate rappresentano il 70% dei flussi complessivi erogati agli stranieri ed il 46% del numero di operazioni finanziate.

Con riferimento alla componente straniera nel suo complesso, essa incide per il 6,7% sul comparto del credito al consumo in termini di valore dei flussi erogati e per il 5,4% per numero di contratti sottoscritti (escludendo le transazioni effettuate con le carte opzione/rateali). La *Tavola 1* mostra l'andamento del grado di penetrazione del credito al consumo erogato alla popolazione straniera residente in Italia. A fronte di una popolazione straniera che dal 2014 ad oggi è cresciuta di soli 0,6 punti percentuali, rispetto a quella complessiva in Italia, i flussi di credito al consumo erogati al segmento stranieri sono cresciuti, in termini di incidenza sul totale, di oltre due punti percentuali. Una fotografia che consente una duplice lettura. Da un lato emerge una crescita costante dell'incidenza del credito al consumo (ad eccezione del 2020, per effetto della pandemia): un andamento frutto dell'accresciuto impegno degli operatori nell'agevolare l'accesso al credito di questa componente della popolazione e indicatore di una graduale integrazione crescente sotto il profilo dell'inclusione finanziaria, laddove il credito al consumo, in un suo uso corretto, rientra in una più generale strategia di accesso ai servizi finanziari finalizzati al supporto della propria progettualità. Dall'altro lato, il confronto fra i due dati di incidenza (quello relativo all'incidenza degli stranieri sul totale della popolazione e quello dell'incidenza dei flussi erogati a stranieri sul totale dei flussi) evidenzia un gap di due punti percentuali che può essere letto come uno spazio di ulteriore crescita potenziale di questo settore del credito e di maggiore integrazione finanziaria da parte dei cittadini stranieri in termini di accesso al credito.

Tavola 1.17 - Incidenza credito al consumo a stranieri residenti in Italia per flussi erogati e numero contratti stipulati e incidenza stranieri sulla popolazione residente



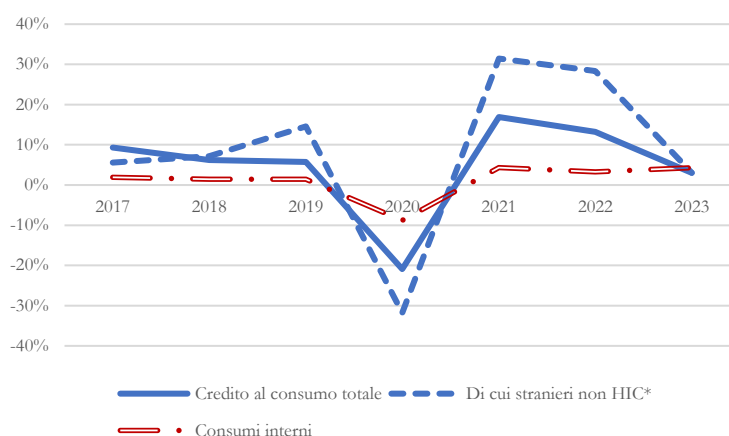
*Nota: * il numero di contratti non comprende le transazioni effettuate con le carte opzione/rateali.
Fonte: elaborazioni su dati Assofin e ISTAT*

²⁶ Con il termine cittadini stranieri si fa riferimento alla totalità dei cittadini residenti non italiani.

²⁷ Per maggiori dettagli sulle 22 nazionalità e sulla loro rappresentatività, si vedano le Note Metodologiche.

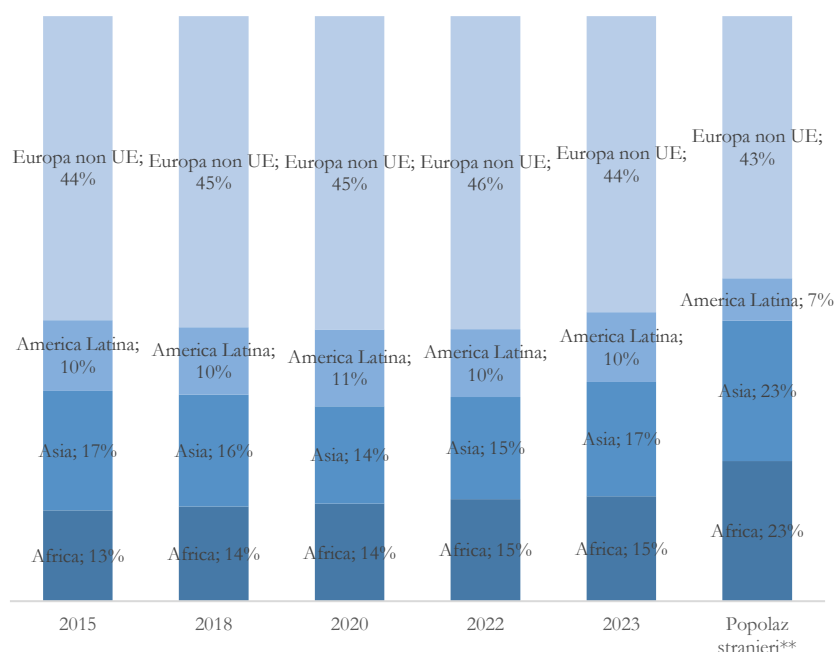
La *Tavola 1.18* confronta l'andamento dei tassi di crescita su base annua dei flussi di credito al consumo erogati nel loro complesso e verso i cittadini stranieri delle 22 nazionalità selezionate con l'andamento della variazione dei consumi interni (dati ISTAT). Per definizione, infatti il credito al consumo è correlato con l'andamento dei consumi. Il grafico mostra una chiara corrispondenza nell'andamento delle curve sia con riferimento alla clientela complessiva che al segmento della clientela straniera analizzata (22 nazionalità). L'analisi consente di evidenziare un altro fenomeno che appare significativo: se fino al 2018 i tassi di crescita sono sostanzialmente allineati, dal 2019 la componente straniera mostra una maggiore sensibilità dal lato del credito al consumo, sensibilità che sembra riportarsi ad un livello di equilibrio (allineandosi alle altre due variabili) nel 2023. Un andamento che trova una spiegazione nella condizione di maggiore vulnerabilità legata alla crisi da COVID 19 che ha reso i cittadini stranieri più sensibili, a fronte di un bisogno di credito mediamente maggiore per sostenere il processo di integrazione e ridurre l'impatto negativo. Ad un impatto della crisi particolarmente severo sulla componente straniera della popolazione²⁸, che ne ha ridotto la capacità reddituale, con la conseguente decisione di rinviare o rinunciare a progetti o spese, è seguita una fase di ripresa dei consumi, a fronte di una erosione dei piccoli risparmi accumulati, sostenendo così la domanda di credito al consumo, senza evidenziare situazioni di criticità significative²⁹. In questo caso il credito al consumo sembra aver svolto un ruolo prima di cuscinetto degli effetti della crisi e poi di volano della ripresa dei consumi, e quindi del processo di integrazione economica, di questa componente della popolazione, mostrandone anche la maggiore fragilità.

Tavola 1.18 – Variazione annua credito al consumo per flussi erogati vs consumi interni Italia



Fonte: elaborazioni su dati Assofin e ISTAT
HIC: High-income Countries

*Tavola 1.19 - Ripartizione flussi erogati credito al consumo – macroaree geografiche di provenienza titolari**



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

* Il totale delle percentuali non dà 100% perché non è stata inclusa la categoria residuale "Altri Paesi"

** Popolazione straniera residente in Italia, 2023 – Fonte ISTAT

Dettagliando l'analisi sulla base della distribuzione delle 22 nazionalità straniere analizzate per macroregioni di provenienza, con riferimento ai flussi erogati nel periodo 2015-2023 (*Tavola 1.19*) emerge la preponderanza della componente legata ai paesi dell'Europa Orientale non appartenenti all'Unione Europea (che rappresentano il 44% dei flussi) e la sostanziale stabilità della distribuzione negli ultimi 8 anni, ad eccezione dell'Africa che segnala una crescita di due punti percentuali.

Comparando la ripartizione dei flussi erogati, con quella della popolazione straniera residente in Italia, con riferimento alle stesse

²⁸ Un'analisi dell'impatto della crisi sulla componente straniera della popolazione è contenuta nel "X Rapporto Annuale – Gli stranieri nel mercato del lavoro in Italia" a cura del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali.

²⁹ Si veda a riguardo l'andamento degli indicatori di solvibilità rilevati nell'indagine presso il sistema bancario, *Capitolo 1.5*.

macroregioni di provenienza, emerge un sostanziale equilibrio per quanto riguarda i paesi europei non appartenenti all'Unione Europea. Fra i primi cinque paesi per flussi erogati troviamo infatti tre paesi europei: la Romania (che pesa per il 35% dei flussi erogati) l'Albania (8%), e la Moldova (5%). Per quanto riguarda l'America Latina, invece si evidenzia una maggiore incidenza nei flussi erogati rispetto al peso complessivo sulla popolazione straniera. Africa e Asia mostrano, al contrario, un sottodimensionamento del peso dei flussi erogati su quello della popolazione. Un quadro significativo, in modo particolare per quanto riguarda il continente asiatico, che in questi anni ha fatto registrare un incremento costante (nel 2018 l'incidenza della componente asiatica della popolazione straniera residente pesava per il 21,5%). Fanno eccezione le Filippine, che sono il terzo paese per flussi erogati, con il 6%, a fronte di un peso complessivo della popolazione del 3%, nel 2023. E' possibile immaginare che la minore incidenza rilevata per il continente asiatico sia legata ad una molteplicità di fattori, fra i quali quelli culturali o religiosi (finanza islamica), la componente cinese che ha sempre evidenziato negli anni un basso ricorso a forme di credito diverse dai mutui, alla presenza di una componente di recente arrivo (fra cui India, Bangladesh e Pakistan) che si trovano ancora in una fase iniziale del processo di inclusione finanziaria.

Ulteriori indicazioni possono essere dedotte attraverso un indicatore che mostra il diverso grado di penetrazione del credito al consumo per ciascuna delle 22 nazionalità indagate. L'indicatore viene calcolato attraverso il confronto fra il peso della singola collettività con riferimento al totale del credito al consumo e al numero di adulti residenti in Italia (*Tavola 1.20*) sempre per le comunità del campione considerato. Il riferimento ai soli adulti (maggiori di 18 anni) è legato alla effettiva possibilità di sottoscrivere uno strumento finanziario, restituendo un dato più preciso. Il raffronto fra le percentuali fornisce un indicatore sintetico, benché approssimativo, del diverso grado di confidenza o ricorso al credito al consumo da parte delle singole collettività. In particolare, la colonna "Penetrazione" assume valori positivi (+) laddove l'incidenza del credito al consumo è maggiore rispetto al peso della comunità, viceversa assume valore negativo (-), mentre evidenzia una situazione di sostanziale equilibrio (=) in tutti i casi in cui lo scarto fra le due variabili è compreso in mezzo punto percentuale in più o in meno. Il dettaglio restituisce naturalmente un quadro molto variegato, con scostamenti significativi per la Romania che mostra un'incidenza nettamente superiore del credito al consumo e per la Cina e il Marocco per i quali, invece, l'incidenza del credito al consumo è significativamente inferiore rispetto al peso relativo delle comunità.

Tavola 1.20 – Grado di penetrazione credito al consumo per nazionalità e continente, 21 nazionalità - 2023

<i>Nazionalità</i>	<i>Peso collettività (adulti)</i>	<i>Peso credito consumo (flussi erogati)</i>	<i>Penetrazione</i>	<i>Nazionalità</i>	<i>Peso collettività (adulti)</i>	<i>Peso credito consumo (flussi erogati)</i>	<i>Penetrazione</i>
Egitto	3,4%	2,1%	(-)	Pakistan	3,9%	2,0%	(-)
Ghana	1,1%	1,9%	(+)	Ecuador	1,5%	3,4%	(+)
Marocco	9,4%	4,6%	(-)	Peru	2,6%	4,0%	(+)
Nigeria	3,0%	1,6%	(-)	Albania	9,8%	8,5%	(-)
Senegal	2,9%	3,6%	(+)	Macedonia	1,2%	1,3%	(=)
Tunisia	2,6%	2,0%	(=)	Moldova	2,6%	4,6%	(+)
Bangladesh	4,8%	3,3%	(-)	Polonia	2,0%	1,7%	(=)
Cina	7,4%	1,6%	(-)	Romania	24,5%	35,0%	(+)
Filippine	3,9%	6,3%	(+)	Serbia e Montenegro	0,8%	0,7%	(=)
India	4,1%	3,0%	(-)	Ucraina	5,9%	3,9%	(-)
Sri Lanka	2,7%	4,6%	(+)				

Fonte: elaborazioni su dati Assofin e Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati ISTAT 1° gennaio 2024

Il mix di prodotti

La scomposizione dei flussi di credito al consumo erogati per forma tecnica restituisce una serie di elementi che consentono di approfondire i comportamenti dei cittadini stranieri in relazione ai diversi prodotti che compongono il credito al consumo, sia attraverso l'analisi della loro evoluzione nel tempo e sia in ottica comparativa rispetto alla popolazione italiana nel suo complesso.

La *Tavola 1.21* confronta la distribuzione percentuale dei flussi finanziati per le diverse forme tecniche per ciascun segmento di clientela: clienti complessivi del credito al consumo, clienti stranieri e clienti appartenenti alle 22 nazionalità

oggetto di indagine. Appare subito evidente il peso relativo dei prestiti personali che rappresentano il 66% dei flussi finanziati per le 22 nazionalità, a fronte di un 38% per il mercato complessivo. Lo stesso dato, riferito alla clientela straniera nel suo complesso raggiunge il 61%. Il peso dei prestiti personali caratterizza le 22 nazionalità straniere in tutto l'orizzonte temporale considerato dall'Osservatorio, rimanendo sostanzialmente stabile negli anni. Con riferimento alle altre forme tecniche di credito al consumo si evidenzia un minore utilizzo da parte dei cittadini delle 22 nazionalità, non particolarmente significativo, ad eccezione delle carte di credito opzione/rateali, dove lo scarto è più importante. Il confronto fra le 22 nazionalità selezionate e la clientela straniera intesa nel suo complesso mostra infine una maggiore incidenza per i prestiti finalizzati sia per auto-moto e sia per altri beni/servizi. Dato che sembrerebbe confermare il ruolo che il credito al consumo assume per i cittadini dei paesi extra-UE nell'acquisizione di quei beni durevoli funzionali alla quotidianità (auto-moto, elettrodomestici, device).

Tavola 1.21 – Product mix flussi finanziati per tipologia di clientela - 2023

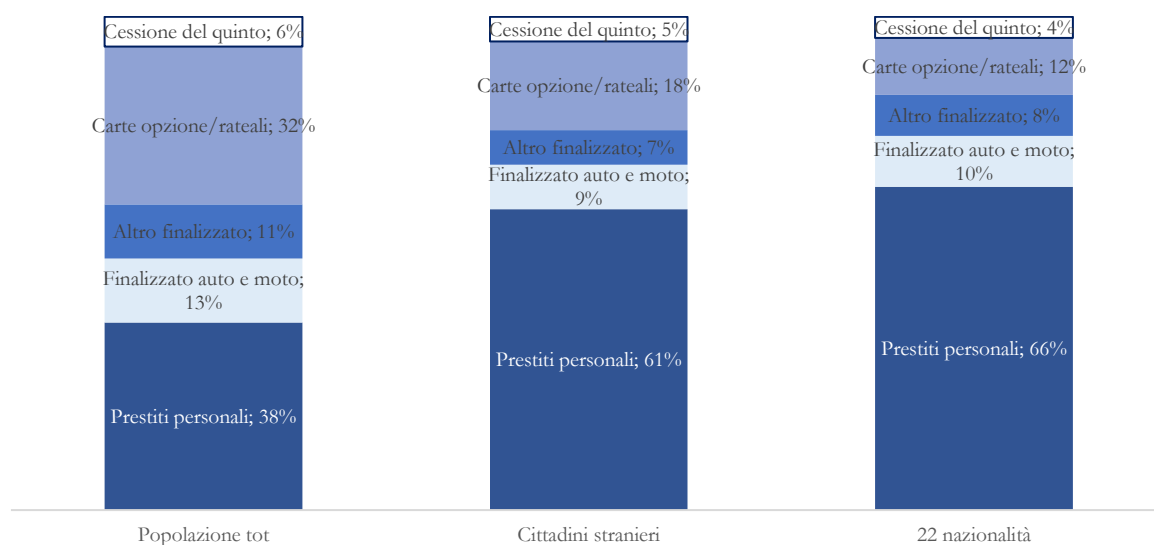
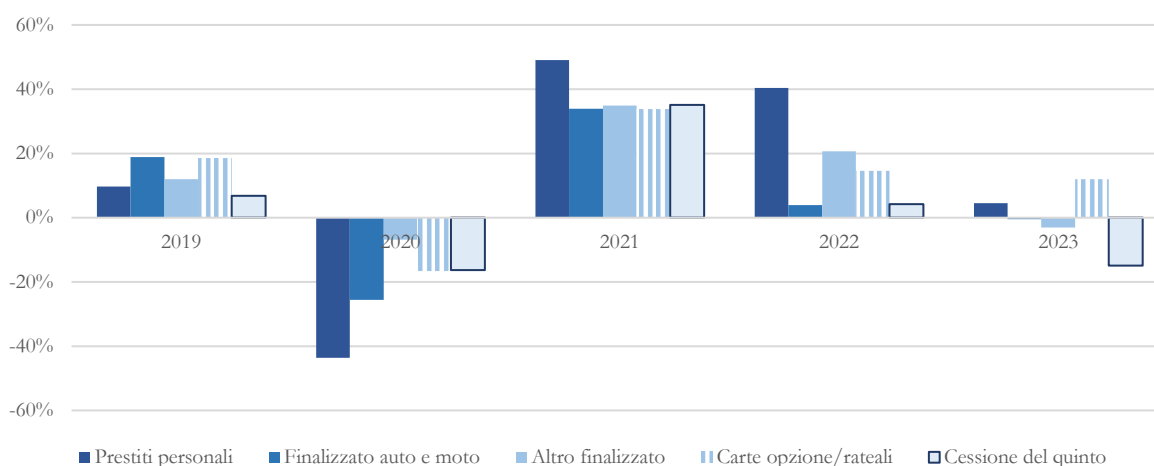


Tavola 1.22 – Variazione annua flussi erogati per forma tecnica - cittadini stranieri 21 nazionalità rilevate



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

La Tavola 1.22 restituisce la variazione annua dei flussi erogati per ciascuna forma tecnica e consente di analizzare con maggior dettaglio la dinamica fra il 2019 e il 2023. Il 2020 ha visto una contrazione generalizzata dei flussi erogati per tutte le forme tecniche, per effetto della pandemia, mentre nel biennio 2021-2022 si è registrata una variazione positiva dei flussi per tutte le forme tecniche. Il 2023 mostra una sostanziale stabilità del mercato, con una contrazione contenuta per la forma tecnica “Altro finalizzato”, legata all’acquisto di beni come arredi, elettrodomestici e elettronica e una più significativa per la cessione del quinto dello stipendio/pensione. Un andamento sostanzialmente in linea con il segmento

stranieri più generale dove si rileva una crescita dei prestiti personali, del finalizzato auto/moto e delle carte opzione/rateali. Subiscono una contrazione le forme tecniche dell'Altro finalizzato e della cessione del quinto dello stipendio.

I prestiti personali, rappresentando la forma tecnica più utilizzata da questo segmento di clientela, risultano essere centrali nel definire l'andamento dei flussi complessivamente erogati, così come evidenziato nella *Tavola 2*, avendo svolto un ruolo centrale nella risposta alle crisi che hanno caratterizzato il biennio 2020-2022.

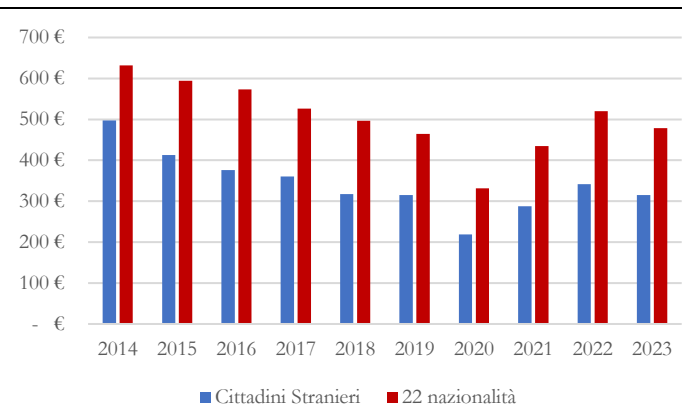
Importi medi per operazione

Se la titolarità restituisce un dato importante circa l'accessibilità e il ricorso di un dato strumento finanziario, l'importo medio consente di avere informazioni aggiuntive riguardo il suo utilizzo. Si tratta di un indicatore strettamente correlato alla diversa tipologia di forma tecnica utilizzata e per questo il dato medio riferito al credito al consumo nel suo complesso rappresenta una semplificazione metodologica importante ma che fornisce alcuni elementi rilevanti per comprendere le dinamiche in atto.

La *Tavola 7* evidenzia l'importo medio dei contratti in essere (ricomprendendo tutte le tipologie contrattuali descritte in precedenza) con riferimento al segmento "cittadini stranieri" nel suo complesso e alle 22 nazionalità oggetto di approfondimento specifico. Il grafico evidenzia due fenomeni distinti, ma significativi. Il primo riguarda l'andamento della variabile "importo medio" che segue lo stesso trend per entrambi i sottocampioni, con una riduzione graduale fino al 2020, dove i valori segnano un minimo legato all'impatto della pandemia. Dopo un rimbalzo nel 2021 e nel 2022, il 2023 sembra aver riportato i valori al periodo pre-Covid, arrestando il trend discendente. La seconda osservazione riguarda invece il confronto fra i due sottocampioni, con il gruppo delle 22 nazionalità che presenta un valore medio costantemente superiore rispetto a quello dei cittadini stranieri nel loro complesso (lo scarto è sostanzialmente stabile intorno al 50%). Il dato sembra quindi evidenziare un maggior bisogno di credito al consumo da parte dei cittadini delle 22 nazionalità oggetto di indagine.

La *Tavola 1.23* mostra invece il dettaglio dei valori medi dei contratti, per forma tecnica, con riferimento ai cittadini delle 22 nazionalità, negli anni 2014 e 2023. Per i prestiti personali e quelli finalizzati, si è assistito ad un incremento dell'importo medio dei contratti erogati nell'anno. In presenza di un uso corretto del credito da parte dei consumatori e di criteri di concessione stringenti da parte degli operatori al fine di mantenere alta la qualità del portafoglio, in modo particolare in un contesto complesso come quello attuale, il dato appare coerente con una espansione del mercato e con una capacità di spesa e di credito che evolve coerentemente con il processo di integrazione.

Tavola 1.23 – Importi medi erogati – cittadini stranieri e 22 nazionalità



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

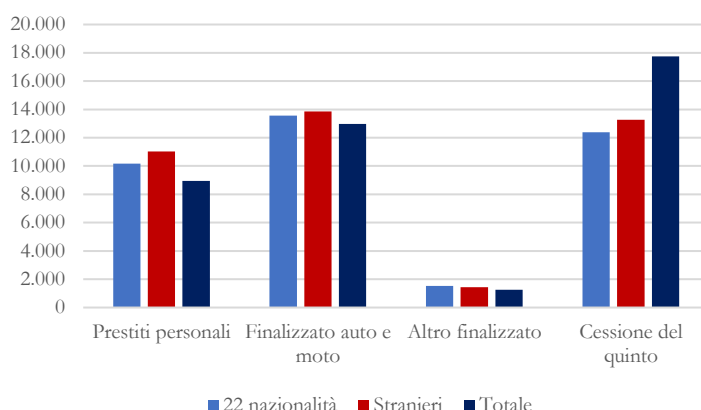
Tavola 1.24 – Importi medi erogati – dettaglio per forma tecnica riferite alle 22 nazionalità, 2014 e 2023

	2014	2023
Prestiti personali	€ 8.449	€ 10.161
Finalizzato auto/moto	€ 10.890	€ 13.571
Altro finalizzato	€ 1.088	€ 1.535
Carte opzione/rateali	€ 96	€ 59
Cessione del quinto	€ 12.462	€ 12.383
Totale	€ 632	€ 479

Il dettaglio degli importi medi erogati ai cittadini stranieri per macroarea geografica di provenienza evidenzia importi medi superiori alla media (315€) per il continente asiatico e per i paesi dell'Europa Orientale (entrambi superiori a 500€), mentre America Latina e Caraibi mostrano importi medi al di sotto del valore medio (237€), con riferimento al 2023.

Sempre con riferimento ai valori medi per singola transazione nel 2023, per le tre tipologie di clientela analizzate (*Tavola 1.25*), si evidenzia una sostanziale equiparazione degli importi per i prestiti finalizzati, valori inferiori per i cittadini stranieri per la forma tecnica della cessione del quinto dello stipendio, rispetto al mercato nel suo complesso e, al contrario, valori superiori per i prestiti personali, a conferma di un maggior utilizzo di questa forma tecnica da parte dei cittadini stranieri per una molteplicità di finalità.

Tavola 1.25 – Importi medi per forma tecnica e tipologia di clientela

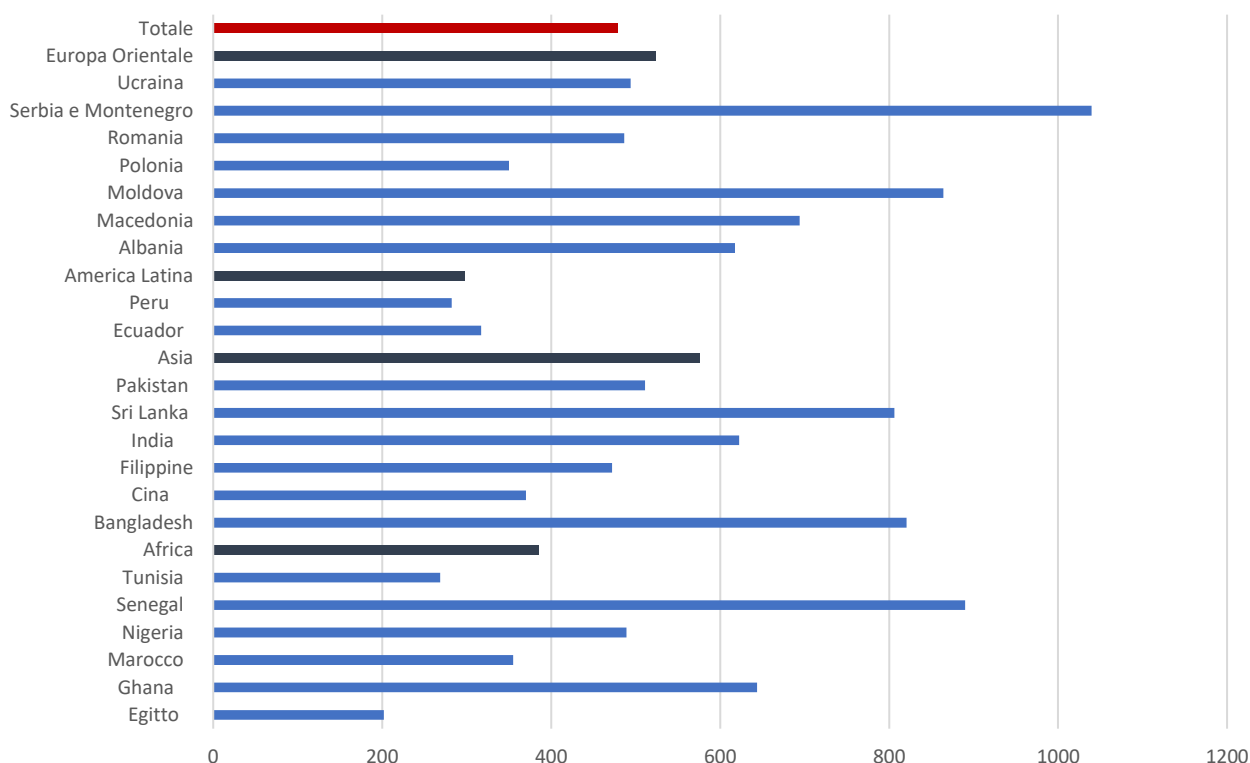


Il dettaglio per singola nazionalità (*Tavola 1.26*) restituisce un quadro ancora più articolato. In

Fonte: elaborazioni su dati Assofin

primo luogo, si rileva un'elevata variabilità degli importi medi delle singole transazioni fra collettività diverse: si passa da un valore massimo di 1.040€ per la Serbia & Montenegro, ai 202€ dell'Egitto. Variabilità che si riscontra anche all'interno dello stesso continente di riferimento, per restare in Africa, al valore minimo già evidenziato per l'Egitto, corrisponde un valore massimo di 890€ per il Senegal, quasi il doppio della media complessiva (Totale 22 nazionalità). Un secondo elemento è legato al diverso ricorso e utilizzo da parte delle comunità del credito al consumo, che rimanda alla forma tecnica di credito al consumo utilizzato, alla diversa incidenza all'interno delle singole comunità evidenziato in precedenza (*Tavola 4*), a componenti culturali, oltre che di capacità reddituali, come nel caso delle comunità dell'America Latina che evidenziano un'incidenza superiore, ma importi medi significativamente inferiori.

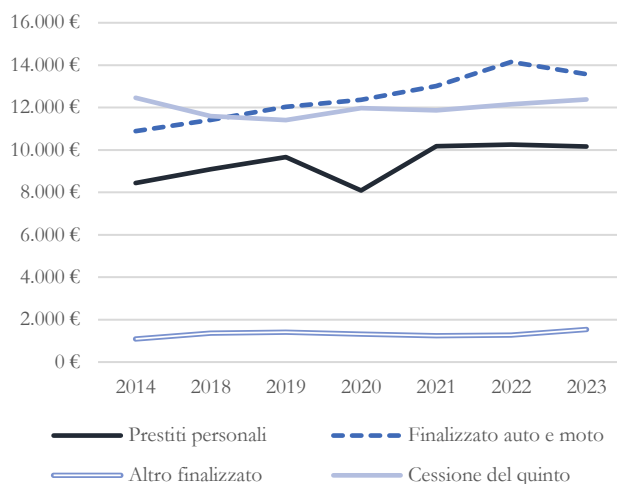
Tavola 1.26 – Importi medi per paese di provenienza 2023



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

Guardando all'andamento degli importi medi delle diverse forme tecniche relativamente alle 22 nazionalità straniere considerate nel periodo 2014-2023 (*Tavola 1.27*) emergono alcuni dati ulteriori. In primo luogo, i prestiti finalizzati diversi dall'acquisto di auto e moto, si caratterizzano per importi relativamente ridotti e sostanzialmente stabili nel tempo (1.535€ nel 2023, con una lieve crescita negli ultimi due anni). Il dato confermerebbe il ricorso a questa tipologia di credito per l'acquisto di piccoli beni di consumo necessari alla quotidianità. Le altre forme tecniche registrano importi mediamente superiori, ma con andamenti differenziati: mentre la cessione del quinto dello stipendio rileva un importo medio di 12.383€, in linea con i valori del 2014, i prestiti personali e il finalizzato auto-moto, vedono crescere i valori medi rispettivamente a 10.161€ e 13.571€, nel periodo considerato. A sua volta per i prestiti finalizzati auto-moto i valori medi sono cresciuti costantemente fino al 2022, segnando un'inversione di tendenza nel 2023, mentre i prestiti personali seguono l'andamento generale, correlato agli indicatori macroeconomici, con una riduzione significativa durante il periodo di crisi e una ripresa negli anni successivi.

Tavola 1.27 – Importo medio per forma tecnica – andamento – 22 nazionalità



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

Questa dinamica riflette la funzione a cui viene associata alla forma tecnica dei prestiti personali particolarmente diffusa fra i cittadini stranieri, che la rende naturalmente sensibile alle mutate condizioni dal lato della domanda. Laddove, infatti, la crisi ha ridotto la capacità reddituale, si evidenzia una riduzione degli importi medi. Allo stesso tempo, confrontando il dato 2023 con quello del 2014 (l'importo medio dei prestiti personali era pari a 8.450€) emerge un percorso generale di crescita nella capacità di accesso al credito.

La fotografia complessiva relativa al credito al consumo restituisce, per i cittadini migranti, appartenenti alle 22 nazionalità selezionate, alcuni elementi importanti, rispetto al mercato nel suo complesso, all'interno di una dinamica di crescita che ha subito un impatto significativo per effetto delle crisi, ma che sembra non essersi interrotto. Si conferma un ruolo attivo e in corso, da parte del credito al consumo, nel sostenere il processo di integrazione sul nostro territorio, anche durante i periodi di crisi, continuando a sostenere la domanda di credito. Anche con riguardo a questo comparto specifico dei servizi finanziari a supporto delle famiglie, l'educazione finanziaria assume un ruolo fondamentale per un corretto utilizzo di questi strumenti creditizi.

1.5.3 Il microcredito

Il quadro può essere completato da un ulteriore strumento finanziario, finalizzato a favorire l'accesso al credito per finalità produttive o sociali da parte di soggetti vulnerabili, altrimenti esclusi dal circuito creditizio tradizionale: il microcredito. Fra gli elementi caratterizzanti questo strumento, oltre all'assenza di garanzie, c'è la previsione che l'erogazione del credito sia accompagnata, nella fase di istruttoria e per la durata del prestito, da "Servizi Ausiliari" finalizzati ad accompagnare il beneficiario nel suo percorso di avvio di un'attività di impresa o di gestione del budget familiare.

L'offerta di microcredito in Italia, disciplinata da una normativa specifica³⁰, è molto ampia e articolata, con la presenza di operatori specializzati, enti legati a organizzazioni di tipo filantropico e operatori finanziari più tradizionali come le banche, delineando un quadro molto articolato, caratterizzato dall'operare di realtà di dimensioni e finalità molto diverse ed eterogenee, in assenza di un quadro omogeneo delle fonti statistiche a disposizione per il settore.

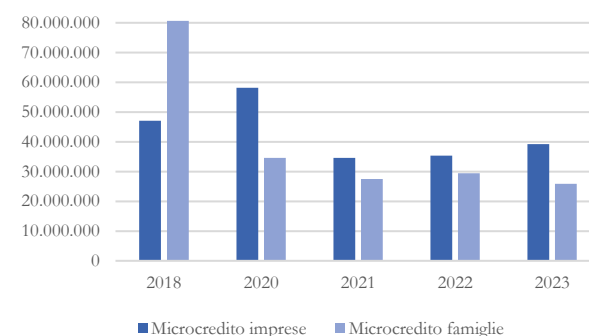
Secondo il Rapporto annuale redatto dal Gruppo Banca Etica, Rete Italiana di Microfinanza e c.borgomeo&co³¹, il settore del microcredito in Italia appare in crescita, ma con dimensioni ancora ridotte rispetto alle sue potenzialità. Nel 2023 il rapporto ha rilevato 127 soggetti che hanno erogato microcredito per un ammontare complessivo di 298 milioni di euro, in forte crescita (+39%) rispetto al 2022, raggiungendo 17.785 beneficiari. Il 39% del volume dei prestiti erogati ha riguardato il microcredito produttivo, l'8% il microcredito sociale e il 47% il microcredito a studenti. Si è inoltre registrato un incremento significativo anche nell'importo medio dei prestiti che ha raggiunto i 16,756€, il 54% superiore al dato del 2022. Circa l'utilizzo di questo strumento da parte della popolazione straniera i dati fanno emergere una forte presenza di famiglie migranti nell'ambito del microcredito sociale (62% del totale dei beneficiari), una quota pari al 10% per il microcredito produttivo, una presenza relativamente bassa (16%) per la componente del microcredito per gli studenti e una presenza di beneficiari stranieri esigua per i programmi antiusura.

Con riferimento alle banche del campione si è cercato di indagare il ricorso a questo strumento creditizio, la sua evoluzione nel tempo e il modello di business adottato, sulla base delle specificità che lo caratterizzano.

In termini assoluti, fra il 2018 e il 2023 il volume del microcredito erogato dalle banche del campione omogeneo ai cittadini delle 22 nazionalità indagate si è sostanzialmente dimezzato. Il 2023 non sembra indicare un'inversione di tendenza, con volumi sostanzialmente in linea con l'anno precedente. La *Tavola 1.28* mostra un dettaglio dei finanziamenti concessi con questo strumento nelle due forme tecniche, quella del microcredito imprenditoriale e del microcredito familiare o sociale. Se nel 2018 il 63% dei finanziamenti erano rivolti a famiglie in difficoltà, nel 2023 la proporzione si inverte, privilegiando il microcredito imprenditoriale (60% dei volumi erogati). A subire la contrazione maggiore nei flussi è stata proprio la forma del microcredito sociale, a fronte di una maggiore stabilità della componente imprenditoriale, in modo particolare negli ultimi anni. Il 2023 mostra un incremento dell'11% per la componente imprenditoriale e una contrazione del 12% per quella sociale, confermando la tendenza in atto.

Con riferimento alle modalità operative adottate dalle banche per l'offerta di microcredito, il modello a cui ricorre la maggioranza degli istituti prevede la partnership con soggetti esterni specializzati, attraverso una partecipazione

Tavola 1.28– Andamento volumi microcredito – campione omogeneo banche 2018-2023



Fonte: elaborazione su dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

³⁰ Disciplinato in modo organico in Italia con il Decreto legislativo 13 agosto 2010 n. 141, attuativo della Direttiva comunitaria n. 48/2008, e successivamente con d.l. 141/2010 che ha apportato modifiche al Testo Unico Bancario (D.lgs. 385/1993). Di recente sono state apportate delle modifiche normative al microcredito imprenditoriale. Con il L.30 dicembre 2021, n.234, che ha modificato l'art.111 del TUB e con il DM 20 novembre 2023 n.211 del Ministero delle Economie e Finanze, pubblicato il 28 dicembre 2023 in G.U. n.301 intervenuto sul D.M. n. 176 del 20 novembre 2014 ha aumentato l'importo concedibile per ciascun beneficiario a partire dal 12 gennaio 2024, prevedendo l'importo di 75.000€ per il microcredito imprenditoriale, cifra che può salire a 100.000€ se il beneficiario è una s.r.l.

³¹ Gruppo banca Etica, Rete Italiana di Microfinanza, c.borgomeo&co, *Inclusione finanziaria e microcredito. Con le comunità per contrastare la povertà e l'inclusione*, 2024.

diretta della banca in una realtà specializzata o attraverso convenzioni ad hoc (modalità sempre più preferita dalle banche), dove la banca funge da erogatore del credito.

In ottica prospettica, dall'indagine quali-quantitativa presso il campione omogeneo di banche, sembra emergere una tendenza a delegare a soggetti esterni questa tipologia di prodotto, in modo particolare l'offerta dei Servizi Ausiliari, erogando il prestito e riservandosi di frequente la valutazione del merito di credito, pur in assenza di una struttura dedicata e del rapporto specifico con il cliente e relativo monitoraggio che i Servizi Ausiliari assicurano.

Il modello se per un verso risulta efficiente, valorizzando le specificità e la competenza degli operatori qualificati nell'offrire i servizi ausiliari, dall'altro limita lo sviluppo di metodologie ad hoc, che riconoscano le specificità di questo strumento e della sua clientela, separando le fasi di valutazione ed erogazione da quelle di accompagnamento e monitoraggio. Si tratterebbe di un'opportunità importante per lo sviluppo e la sperimentazione di modelli di scoring e di business innovativi, che rispondano alle esigenze di inclusione di fasce più vulnerabili sotto il profilo dell'accesso al credito e dell'inclusione finanziaria che potrebbe portare benefici ad una componente ampia della popolazione, dai cittadini stranieri, agli anziani, alle persone e famiglie in difficoltà.

1.5.4 Alcune considerazioni conclusive sull'accesso al credito

L'accesso al credito si conferma avere un ruolo decisivo nella capacità di individui e famiglie di pianificare la propria progettualità e le proprie risorse finanziarie in un orizzonte ampio. Il quadro complessivamente delineato, con riferimento ai cittadini stranieri in Italia, restituisce una fotografia dinamica, da cui emerge un sostanziale utilizzo responsabile da parte dei consumatori e una capacità degli operatori finanziari di rispondere in modo adeguato a questa esigenza, nonostante le condizioni congiunturali particolarmente complesse che hanno caratterizzato il triennio 2020-2023.

Emergono alcune specificità della componente straniera, come la maggiore rilevanza dei prestiti personali, il ruolo crescente dei prestiti per l'acquisto di abitazioni, mentre i dati sulla solvibilità restituiscono un percorso virtuoso di allineamento con la clientela media degli intermediari.

Ogni processo va letto all'interno di un contesto più generale e di una eterogeneità nei percorsi di inclusione finanziaria legata ai singoli territori, alle diverse collettività e alla loro storia migratoria, oltre che al percorso personale di ciascun individuo, ma i dati consentono di individuare alcuni trend che appaiono significativi, nel loro insieme, evidenziando un contesto di graduale maggiore accesso da parte dei cittadini stranieri al credito. Si è registrato un effetto di sostituzione fra forme tecniche di credito, ma non si è modificato in modo significativo il valore dell'incidenza del numero complessivo dei finanziamenti concessi sul totale dei correntisti stranieri, né si è registrato un impatto sintomatico sugli indici di solvibilità. Tutto ciò sembra indicare da una parte l'assenza di fenomeni di razionamento del credito e dall'altra la presenza di comportamenti attenti alla sostenibilità del credito da parte di operatori e consumatori. Il protrarsi delle condizioni di tensione sul lato dei tassi e sul costo della vita (in assenza di una crescita dei salari reali) sono certamente due elementi che costituiscono un fattore di rischio da non trascurare per l'evoluzione di questa variabile chiave nel processo di integrazione. In questa direzione i dati relativi al biennio 2024-2025 consentiranno di evidenziare l'impatto sul medio termine di questi fattori e l'effettiva resilienza finanziaria dei cittadini stranieri. Non va infatti dimenticato che il credito può essere un importante fattore di crescita e sviluppo a livello individuale e familiare, ma, se utilizzato in modo non responsabile, o in situazioni di stress finanziario acuto o prolungato, può avviare processi negativi, in modo particolare quando si innesta su vulnerabilità preesistenti, come è nel caso dei soggetti a basso reddito o con reti di sostegno o riserve finanziarie insufficienti o inesistenti, come è il caso di una componente non trascurabile della popolazione immigrata. Un equilibrio fra esigenze e responsabilità, in un contesto di crescente incertezza, che ha trovato negli operatori una capacità di sostegno effettivo alla progettualità delle famiglie che è andata sviluppandosi negli anni e che rappresenta una sfida continua, in cui valutazione del merito di credito, erogazione e monitoraggio del finanziamento costituiscono un processo che va visto nel suo insieme.

All'interno di questo quadro non va dimenticata quella componente di popolazione straniera che è ancora esclusa dall'accesso al credito, per fragilità o vulnerabilità che non la rendono adeguata ai criteri tradizionali, ma che potrebbero accedere a prodotti finalizzati a favorire l'accesso al credito di soggetti vulnerabili, come è il caso del microcredito, della microfinanza in generale o delle innovazioni che il settore della fintech sta già sperimentando con successo in contesti diversi nella valutazione del merito creditizio, nel monitoraggio e nell'accompagnamento del cliente, riducendone i costi di gestione. Ambiti ancora poco sviluppati nel nostro paese, ma in grado di sostenere processi virtuosi e progettualità o situazioni di marginalità temporanea, potenzialmente in grado di accelerare i processi di inclusione o farli ripartire. Centrale si conferma il ruolo dell'educazione finanziaria nello sviluppare quelle competenze e fornire quegli strumenti per una corretta gestione del budget familiare e dei diversi strumenti finanziari, in modo particolare quelli creditizi, valutandone la sostenibilità nel medio periodo, legandoli a piani di investimento sostenibili ed assicurando un ricorso responsabile al credito.

1.6 Inclusione finanziaria e strumenti digitali

Lo sviluppo del settore Fintech, l'evoluzione delle normative e, in modo particolare, la pandemia, hanno dato un impulso importante alla diffusione di servizi e prodotti finanziari digitali. Riducendo i costi e favorendo un accesso immediato e senza limitazioni temporali o spaziali, i servizi digitali hanno importanti potenzialità nel favorire i processi di inclusione finanziaria. La loro capacità di assicurare flessibilità e di fruibilità ben rispondono a quelli che abbiamo visto essere dei drivers principali del rapporto banca-cittadino straniero³². In questo paragrafo si intende cogliere alcuni aspetti dell'evoluzione di questa componente con riferimento al segmento dei cittadini stranieri.

Un primo set di dati fa riferimento all'indagine campionaria³³, che ha indagato tre ambiti direttamente correlati a questa tematica: il possesso di device, il loro utilizzo in ambito finanziario e la percezione della propria educazione digitale.

Il dato di possesso conferma la familiarità dei cittadini stranieri con tablet e smartphone, strumenti accessibili e indispensabili anche per connettersi con le comunità di origine: il 99% degli intervistati dichiara infatti di possedere un device.

A tale diffusione non corrisponde un altrettanto elevato **utilizzo per le operazioni finanziarie**: solo il 44% del campione dichiara un tale utilizzo. La *Tavola 1.29* mostra l'andamento dell'indicatore nel tempo, da cui emerge un'evoluzione positiva, concentrata in modo particolare in questi ultimi anni. A fronte di uno spazio ancora ampio di sviluppo potenziale, il dato sembrerebbe indicare che anche per i cittadini stranieri si stia assistendo ad una rapida evoluzione nell'utilizzo di questi strumenti. Sempre secondo l'indagine, il 29% del campione

Tavola 1.29 – Utilizzo smartphone/tablet per operazioni finanziarie

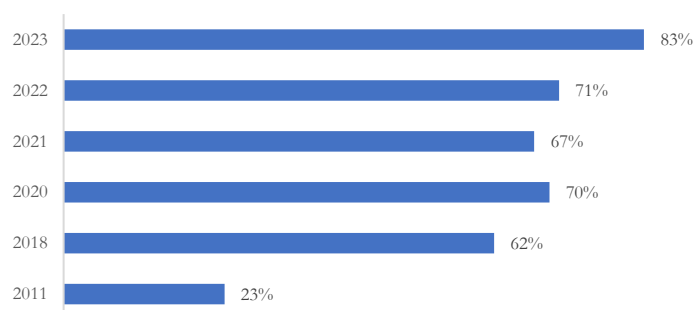
2025	2021	2017
46%	33%	30%

Tavola 1.30 – Percezione abilità utilizzo canali digitali



Fonte: indagine campionaria 2025

Tavola 1.31 - Incidenza servizi di internet banking sui conti correnti – 2011-2023



Fonte: elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

³² Si veda il Paragrafo 2.6 - Bancarizzazione e comportamenti finanziari.

³³ Si veda il Capitolo 2 - Comportamenti finanziari dei cittadini stranieri, un'indagine campionaria.

ha aperto il proprio conto corrente attraverso una procedura esclusivamente online, una percentuale non trascurabile che conferma il digitale come canale di accesso semplificato anche per il primo accesso in banca.

Infine, il terzo indicatore riguarda la **percezione circa l'abilità all'utilizzo dei canali digitali** (*Tavola 1.30*), che possiamo utilizzare come proxy del livello percepito di educazione digitale. Meno di un terzo del campione (28%) giudica le proprie capacità digitali adeguate, mentre il 41% le reputa insufficienti. Guardando all'indagine campionaria dello scorso anno emergono due dati evolutivi più significativi: una crescita di 10 punti percentuali della componente che si percepisce come confidente con il digitale e una riduzione molto più contenuta della componente che si percepisce come inadeguato. Un andamento che sembra far emergere un *digital divide* che coinvolge un segmento della popolazione straniera, che rischia di rimanere esclusa e richiede quindi interventi specifici, mentre un'altra componente sta rapidamente colmando il gap in maniera autonoma.

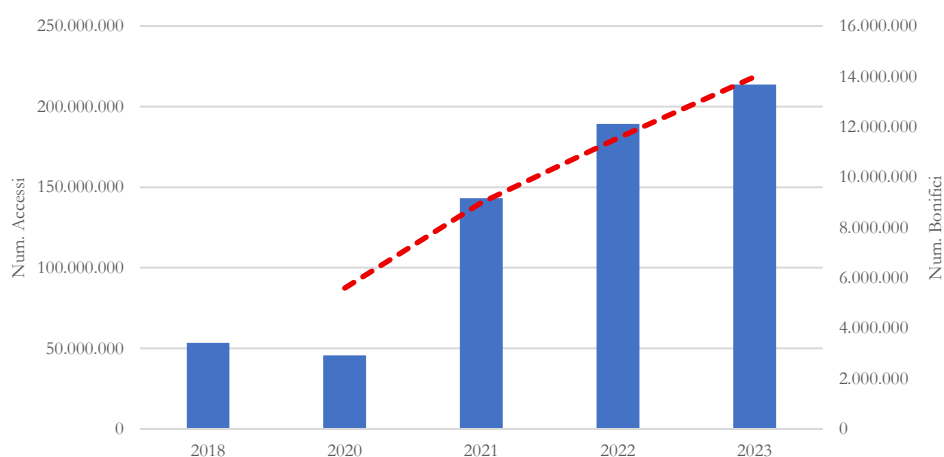
L'indagine realizzata presso il sistema bancario e BancoPosta consente di integrare l'analisi con ulteriori indicatori.

La titolarità dei servizi di Internet banking, piattaforma di accesso ad una pluralità di servizi digitali, riferita ai titolari di conti correnti presso banche e BancoPosta (*Tavola 1.31*), mostra l'ampia diffusione che in pochi anni hanno avuto i conti online presso la clientela straniera, raggiungendo quasi l'83% dei correntisti. Il dato non consente di valutarne il grado di utilizzo, se cioè l'accesso online si limita ad operazioni più semplici, come la lettura del saldo o per i pagamenti, o viene utilizzata anche per operazioni più complesse.

Un secondo indicatore riguarda l'utilizzo del **mobile banking come canale di accesso e di operatività**. Sulla base dei dati forniti da un campione di banche omogeneo, nel 2023 il numero di accessi ai servizi di mobile banking da parte dei cittadini delle 22 nazionalità indagate ha raggiunto i 214 milioni complessivi (circa 240 accessi medi per ogni correntista titolare di un servizio di Internet banking), con una crescita del 13% rispetto al 2022 e un tasso medio di crescita annuo del 32% dal 2018³⁴ ad oggi.

Sono stati affiancati, rispettivamente dal 2020 e dal 2021, due indicatori di utilizzo: **il numero e l'importo dei bonifici** effettuati tramite il canale di *mobile banking*. Con riferimento al campione omogeneo di banche che hanno fornito i dati, emerge una crescita importante nel numero di bonifici effettuati tramite il servizio di mobile banking che è cresciuto del 21% fra il 2022 e il 2023 e del 36% medio, su base annua, nel periodo 2020-2023. Il valore complessivo dei bonifici è cresciuto del 28% fra il 2022 e il 2023, con un valore medio per singolo bonifico pari a 488€, in crescita del 22% rispetto all'anno precedente. La *Tavola 1.32* mostra l'evoluzione del numero di accessi e del numero di bonifici effettuati tramite mobile banking da parte dei correntisti delle 22 nazionalità straniere, dall'inizio della rilevazione del dato, da cui appare evidente la rapida evoluzione che stanno avendo questi servizi.

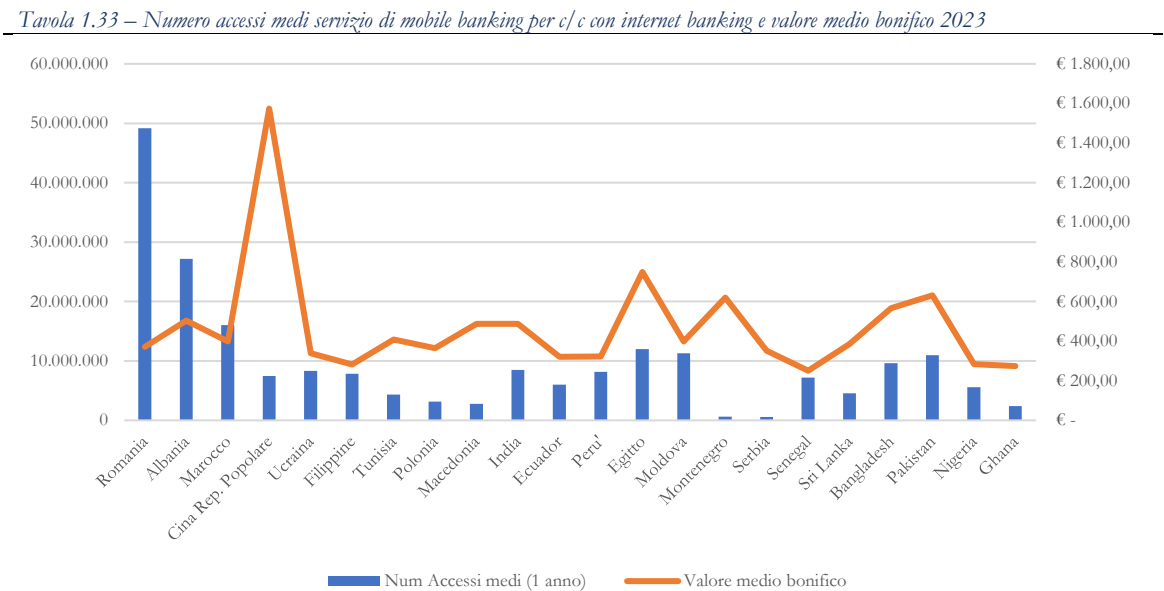
Tavola 1.32 - Incidenza servizi di Internet banking sui conti correnti – 2011-2023



Fonte: elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

³⁴ Anno della prima rilevazione di questa variabile

Il dettaglio del numero di accessi medio (per ogni titolare di un conto corrente online) e del valore medio dei bonifici per singole comunità, mostra un’elevata variabilità nei comportamenti. Ad un numero di accessi medi elevato, corrisponde in genere un valore medio contenuto dei bonifici. Fa eccezione la Cina che evidenzia un valore contenuto nel numero di accessi medi, ma il valore massimo (1.574€, in crescita rispetto al 2022) in termini di importo medio dei bonifici realizzati attraverso questo canale. Egitto, Cina e Albania sono le nazionalità che rilevano la crescita maggiore nell’importo medio su base annua.



Fonte: elaborazione Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

Infine, il questionario rivolto alle banche ha introdotto, dal 2020, una domanda relativa all’**utilizzo delle piattaforme P2P** offerte dalle banche, da parte delle 22 nazionalità selezionate. Anche in questo caso vengono misurate il numero e il volume delle transazioni per ogni singola comunità. La minore significatività del campione di riferimento e la brevità della serie storica non consente ancora un’analisi accurata e solida. È però possibile fornire alcune indicazioni di trend.

Fra il 2018 e il 2023 il numero delle transazioni su piattaforme P2P sono cresciute ad un tasso medio del 7%, con una crescita del 15% nell’ultimo anno. In termini di volumi la crescita media annua, per il periodo 2021-2023, è stata del 27%.

Il valore medio di ogni singola transazione si approssima ai 357€ (in crescita rispetto al 2022), con un valore massimo di 970€ per la Cina e un valore minimo di 216€ per il Senegal. Guardando alle prime cinque collettività per numero di operazioni e per valore complessivo (*Tavola 1.34*) si evidenzia un livello di concentrazione elevato, indice che lo strumento non è ancora diffuso in tutte le comunità straniere. Romania, Albania e Cina, concentrano infatti oltre il 50% dei volumi e in generale le prime cinque nazionalità concentrano oltre il 60% sia in termini di numero di transazioni e sia di volumi.

Complessivamente il sistema di indicatori restituisce una fotografia articolata e non univoca relativa all’accesso e all’utilizzo degli strumenti digitali in ambito finanziario da parte dei cittadini stranieri. Emergono elementi che mostrano un’evoluzione positiva in termini di maggiore diffusione e utilizzo, ma permangono elementi di fragilità diverse in base ai prodotti e alle nazionalità di origine.

Tavola 1.34 – Transazioni P2P – prime cinque nazionalità 2023

Nazionalità	Peso numero transazioni	Peso volume transazioni
Romania	25%	21%
Albania	16%	17%
Marocco	7%	5%
Moldova	6%	6%
Perù	5%	4%
Cina	5%	12%
Egitto	5%	7%

Fonte: elaborazione Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

1.7 Altri strumenti di inclusione finanziaria

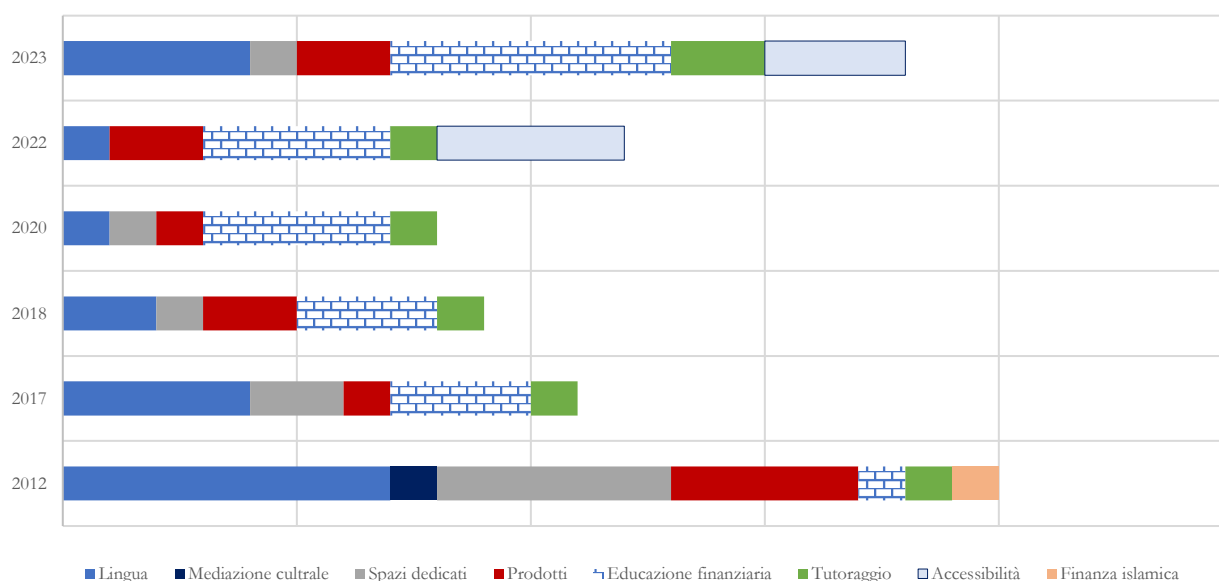
La disponibilità di prodotti e servizi finanziari è sicuramente un elemento determinante nel processo di inclusione finanziaria, ma si può affermare che sia una condizione necessaria, ma non sufficiente. L'offerta deve essere infatti accompagnata da strumenti più qualitativi, che contribuiscono a ridurre quel gap di conoscenze, fiducia, accessibilità che si può creare fra l'operatore finanziario e l'individuo finanziariamente escluso o marginale.

Per questo motivo, negli anni, il questionario rivolto alle banche ha incluso una componente qualitativa che rilevasse i servizi offerti dalle banche per favorire l'inclusione finanziaria, all'interno di alcune categorie definite a priori e con un focus specifico su quelli rivolti ai cittadini stranieri. Sono stati indagati i seguenti servizi:

- presenza di mediatori culturali presso gli sportelli
- realizzazione di brochure in lingua per introdurre e illustrare prodotti e servizi finanziari
- realizzazione di info-point presso alcuni sportelli dedicati ai clienti stranieri
- disponibilità di call center in lingua
- realizzazione di agenzie o sportelli dedicati alla clientela straniera
- realizzazione di "corner" dedicati alla clientela straniera all'interno delle agenzie
- offerta di prodotti specifici per l'inclusione finanziaria diversi dal conto di base, con specifico riferimento al credito, al risparmio e alle assicurazioni
- offerta di corsi di alfabetizzazione – educazione finanziaria
- forme di tutoraggio della clientela con particolare riferimento alla clientela business
- sviluppo di strumenti multimediali per l'inclusione finanziaria
- offerta o sviluppo di prodotti di finanza islamica

L'analisi dei dati raccolti negli anni (*Tavola 1.35*) consente di evidenziare la ricchezza delle iniziative avviate e rivolte al segmento migranti, in modo particolare fino al 2016. Sono gli anni in cui, nel nostro paese, il segmento migranti è stato riconosciuto come un target di clientela specifico anche per il sistema finanziario e sono state avviate numerose iniziative di welcome e *diversity banking*. La fase successiva ha visto una graduale riduzione del numero e della tipologia di servizi offerti e una graduale concentrazione verso strumenti di inclusione di tipo più universalistico e incentrati sull'accesso digitale e sull'avvio di attività d'impresa. Negli ultimi anni i dati mostrano una nuova sensibilità e attenzione da parte delle banche verso i temi dell'inclusione finanziaria anche dei cittadini stranieri, incentrata su tre assi principali (non esclusivi): la lingua, l'educazione finanziaria e l'accessibilità attraverso i canali digitali.

Tavola 1.35 – Servizi e prodotti specifici per l'inclusione finanziaria 2012-2023



Se la scomparsa di alcuni servizi può essere interpretata come un segnale positivo di un'avvenuta integrazione, rimangono alcuni bisogni e vulnerabilità che caratterizzano in modo particolare i cittadini stranieri o che rimandano all'esigenza di includere i nuovi arrivati e i segmenti ancora esclusi, o recentemente esclusi, perché più vulnerabili. Mi riferisco in particolare al tema della mediazione culturale, soprattutto verso alcune comunità e una carenza nell'offerta di strumenti specificatamente rivolti all'inclusione finanziaria lato risparmio e assicurazione. Occorre trovare percorsi e soluzioni che sappiano includere riconoscendo e dando una risposta adeguata alle diverse specificità e caratterizzazioni alla base della marginalità, valorizzando le esperienze e le lezioni apprese in questi anni. Come è accaduto in passato, l'inclusione finanziaria dei migranti si può infatti trasformare in un laboratorio di sperimentazione capace di abbracciare una platea più ampia. In modo particolare, la sfida dell'inclusione dei cittadini stranieri in Italia riguarda oggi tre categorie di individui: a) i nuovi arrivi, siano essi ricongiungimenti familiari, flussi in entrata per lavoro, richiedenti asilo e rifugiati, coloro cioè che devono avviare il percorso di inclusione finanziaria e di integrazione; b) coloro che sono ancora esclusi dal sistema finanziario e c) coloro che sono stati esclusi o evidenziano particolari vulnerabilità a causa delle recenti crisi. Inoltre, se nel 2010 erano state avviate alcune prime sperimentazioni di strumenti finanziari rivolti alla clientela musulmana (*sharia compliant*), oggi se ne rileva la totale assenza nel panorama italiano. Prevalentemente legato ad aspetti di carattere giuridico, il dato si accompagna però anche ad una ridotta consapevolezza rispetto ad una componente che rappresenta circa un terzo della popolazione straniera (circa 1,8 milioni di individui, pari al 35% della popolazione straniera³⁵), al diffondersi di sistemi informali che sottraggono risorse a quelli formali e alla presenza di alcuni operatori finanziari esteri che offrono prodotti *shari'a compliant*.

³⁵ IDOS, *Dossier statistico immigrazione 2025*.

CAPITOLO 2

COMPORTAMENTI FINANZIARI DEI CITTADINI STRANIERI, UN'INDAGINE CAMPIONARIA

A cura di Daniele Frigeri

2.1 L'indagine campionaria

Nel primo semestre del 2025 è stata realizzata un'indagine su un campione di 1.300 cittadini stranieri (non OCSE e Extra UE), con l'obiettivo di monitorare i comportamenti finanziari. La nuova indagine è stata realizzata attraverso la somministrazione di un questionario ampio e articolato che ha previsto 10 sezioni distinte, che hanno incluso elementi innovativi come la digitalizzazione³⁶ e un indicatore di alfabetizzazione finanziaria³⁷, in linea con le rilevazioni Banca d'Italia e OCSE. Le sezioni del questionario, per un totale di 53 domande, sono state così strutturate:

- Sezione anagrafica – variabili socio-economiche
- Progetto migratorio
- Comportamenti economici
- Rimesse
- Comportamenti bancari e finanziari
- Utilizzo dei servizi bancari
- Accesso al credito
- Valutazione del rapporto con la banca e fattori determinanti nella relazione
- Percezione futura nel rapporto con la banca
- Investimenti
- Educazione finanziaria

2.2 Il campione di riferimento

Il campione dell'indagine è costituito da 1.300 cittadini stranieri di **30 paesi**, con una prevalenza di individui provenienti dal continente asiatico. La distribuzione per continente di provenienza del campione (*Tavola 2.1*), rispetto a quella delle provenienze della popolazione straniera residente in Italia (dati ISTAT), appare sostanzialmente equilibrata, con una maggiore presenza del continente asiatico e di quello africano a scapito dei paesi extra-UE. Per l'America Latina c'è invece piena corrispondenza.

Con riferimento al luogo di residenza, l'indagine ha mappato i cittadini stranieri residenti in **106 Province**, secondo una distribuzione per macroaree territoriali (Nord-Centro-Sud Italia e Isole) che appare coerente con la distribuzione dei cittadini stranieri residenti, secondo i dati ISTAT (*Tavola 2.2*). Si evidenzia una maggiore rappresentazione del Sud e Isole nel campione.

Alcuni indicatori sintetici possono fornire un quadro d'insieme sotto il profilo delle variabili anagrafiche:

- **distribuzione di genere:** il campione presenta un maggior peso della componente maschile (55%), rispetto ad una distribuzione che caratterizza la popolazione straniera proveniente da Paesi non Ocse che vede un sostanziale equilibrio di genere (50%). Anche in questo caso, come per le aree di provenienza, si tratta di uno scostamento contenuto.

Tavola 2.1 – Distribuzione campione per continenti di origine

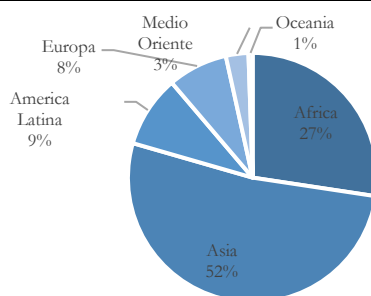
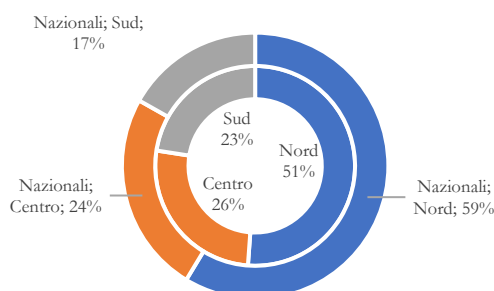


Tavola 2.2 – Distribuzione campione e cittadini stranieri su base territoriale



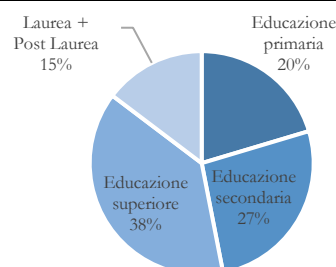
Fonte: indagine campionaria 2025 – elaborazione dati ISTAT 1 gennaio 2026

³⁶ Inclusa nell'analisi contenuta nel Paragrafo 3.6 *Inclusione finanziaria e strumenti digitali*.

³⁷ Si veda il Paragrafo 2.12 *L'educazione finanziaria*.

- **Età anagrafica:** l'età media si colloca intorno ai 54 anni. La distribuzione per classi di età evidenzia un campione costituito in maggioranza da individui tra i 36 e i 65 anni (56%), per un terzo da persone con età superiore ai 65 anni e il 4% di giovani.
- **I legami familiari:** il 61% è sposato o convive, il 24% è single e il 16% è separato. Il 62% ha dei figli, indipendentemente dalla condizione giuridica in cui si trova sotto il profilo coniugale.
- **Il livello di educazione** raggiunta attraverso gli studi (*Tavola 2.3*). Al fine di tener conto dei diversi cicli formativi adottati dai vari Paesi, i livelli di istruzione sono stati misurati in termini di età anagrafica, per poi essere convertiti in titoli di studio conseguiti secondo l'ordinamento italiano. Il 43% del campione possiede un diploma di scuola superiore e il 15% è laureato. Il dato conferma l'esistenza di una componente rilevante di stranieri con un livello di istruzione medio-alto, che faticano a trovare un'adeguata opportunità di riconoscimento dei titoli e delle competenze, quando non sono stati conseguiti nel nostro paese.

Tavola 2.3 – Titolo di studio conseguito

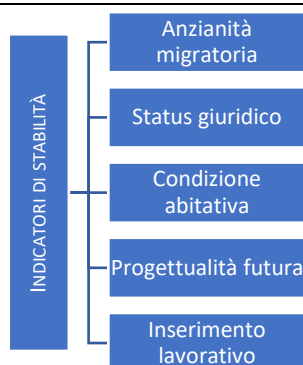


Fonte: indagine campionaria 2025

2.3 Indicatori di stabilità e integrazione

Il questionario consente di ricostruire il profilo dei cittadini stranieri intervistati attraverso diverse chiavi di lettura. Fra queste il processo di integrazione socioeconomica nel nostro paese e il grado di stabilità e di autonomia raggiunta. Una prima serie di domande consente di indagare alcuni indicatori che possono fornire informazioni circa la stabilità raggiunta in Italia e permettono di identificare fattori di vulnerabilità specifici.

Tavola 2.4 – Indicatori di stabilità



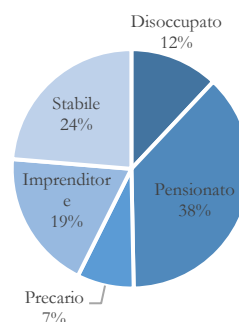
- **Anzianità migratoria**, misurata dal numero di anni di residenza regolare nel nostro paese. Il valore mediano di questo indicatore si colloca intorno ai 34 anni. Solo il 10% degli intervistati è in Italia da meno di 10 anni. Si tratta quindi di una migrazione che ha raggiunto una sostanziale maturità anagrafica nel processo di inserimento nella società di accoglienza. Dall'indagine campionaria del 2017 emergeva come a questo lasso temporale andasse sommato un periodo medio di irregolarità di quasi un anno e mezzo.
- **Status giuridico** dell'individuo al momento dell'intervista, fattore determinante nel processo di integrazione. Il 91% del campione è titolare di un permesso di lungosoggiornante, il 2% è rifugiato o richiedente asilo, mentre si rileva la presenza di 4 persone che si trovano in una situazione irregolare, a seguito della scadenza del permesso di soggiorno. Il restante 7% possiede un permesso di soggiorno temporaneo.
- La **condizione abitativa** può essere considerata indicativa del livello di integrazione dell'individuo in un territorio. Essa riflette un insieme di variabili rilevanti come la propensione alla stabilità nel nostro paese, la capacità reddituale

sufficiente a sostenere un affitto o ad effettuare un investimento consistente ed è condizione rilevante nella costruzione di un'autonomia individuale e familiare. Al contrario la precarietà, legata a situazioni alloggiative provvisorie (ospiti presso amici/parenti o presso il datore di lavoro, come nel caso delle badanti, o in alloggio presso centri di accoglienza) o, peggio ancora informali (occupazioni), evidenzia una condizione di problematicità sotto il profilo dell'integrazione, o perché legata ad un arrivo più recente nel nostro paese o perché indicatore di una condizione di vulnerabilità e precarietà più strutturali. Il tema della casa, con riferimento ai cittadini stranieri, rimane una criticità importante in molti territori. L'indagine restituisce la distribuzione del campione per i due livelli distinti di questa variabile:

- **stabile**, che ricomprende tutte quelle condizioni che prevedono una situazione definita e codificata all'interno di un rapporto contrattuale (proprietà o affitto). Corrisponde alla maggioranza del campione (76%), con una percentuale consistente (il 54%) di proprietari di un'abitazione;
- **precaria**, legata a situazioni in cui l'individuo vive una condizione di promiscuità all'interno di reti amicali, parentali o lavorative (ospite) e che coinvolge il 24% del campione.

- L' **inserimento nel mercato del lavoro** (Tavola 2.5) restituisce una fotografia interessante. La percentuale di disoccupati è pari al 12%, a cui si associa un terzo del campione che è in pensione, quindi al di fuori della forza lavoro. Complessivamente il tasso di occupazione³⁸ del campione raggiunge il 50%, un dato sostanzialmente in linea rispetto a quello rilevato dal Ministero del Lavoro³⁹ nel 2024 che, per i cittadini stranieri extra UE, registrava un valore pari al 58%. Fra gli "occupati", dettagliando per tipologia contrattuale, vede la prevalenza di lavoratori stabili, con contratto di lavoro a tempo determinato (24% del campione complessivo), mentre solo il 7% si trova in condizioni di precarietà (occupato in modo non continuativo o stagionale). Si rileva la presenza di una componente imprenditoriale pari al 19%. Fra i non occupati si rileva inoltre la presenza di una componente più vulnerabile, legata ad una condizione di disoccupazione, a cui non corrisponde un'attività di ricerca del lavoro, pari al 18% del sottogruppo specifico.

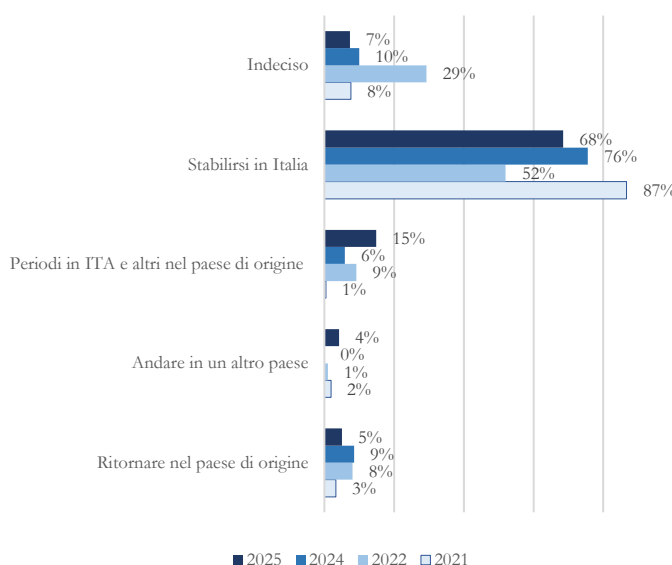
Tavola 2.5 – Condizione lavorativa



Fonte: indagine campionaria 2025.

- La **progettualità futura** relativa ai prossimi due anni costituisce un indicatore di carattere qualitativo che mira a rilevare il desiderio di stabilità. Il confronto con i valori rilevati per lo stesso indicatore nelle indagini campionarie svolte nel 2021, 2022 e 2024 (Tavola 2.6), consente di evidenziare alcuni elementi dinamici particolarmente utili a comprendere i comportamenti e le aspettative dei cittadini stranieri. Il primo dato che emerge riguarda l'impatto delle crisi che hanno attraversato il periodo indagato. La pandemia prima e la crisi dell'inflazione successivamente hanno avuto un impatto significativo sulla componente più fragile della popolazione, fra cui in maggioranza quella immigrata. Un primo effetto ha riguardato lo spostamento di una

Tavola 2.6 – Intenzioni per i prossimi 2 anni



Fonte: indagini campionarie 2021-2025

³⁸ L'indice di occupazione indica il numero di persone occupate sul totale della popolazione, in percentuale.

³⁹ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Direzione Generale dell'Immigrazione e delle Politiche di Integrazione, *XIV Rapporto Gli stranieri nel mercato del lavoro in Italia 2025*.

componente significativa degli stranieri verso una condizione di incertezza circa le prospettive future: gli “indecisi” hanno infatti raggiunto, nel 2022, quasi un terzo del campione. Gradualmente questa condizione viene riassorbita. Il secondo dato riguarda la scelta di stabilirsi in Italia, che caratterizza la maggior parte dei cittadini stranieri (68%), esprimendo un desiderio di integrazione. Un’ambizione che sembra comunque essere stata intaccata in modo significativo dalle mutate condizioni nel nostro paese, mostrando una contrazione sia rispetto al 2021 e sia rispetto al 2024. La risposta non sembra essere quella di un desiderio di rientro nel paese di origine, che segnerebbe il fallimento del progetto migratorio, ma si esprime in una percentuale maggiore, rispetto al passato, pur se contenuta, di chi intende riprendere il percorso migratorio verso altre destinazioni che assicurano migliori prospettive. I dati mostrano però uno spostamento significativo verso un’opzione intermedia che non intende lasciare l’Italia, ma desidera ampliare il progetto migratorio verso il paese di origine, con una mobilità maggiore fra i due paesi (il 15% del campione). Una modalità che sembrerebbe indicare il desiderio di capitalizzare il percorso sin qui fatto, valorizzandolo all’interno di un rapporto più stabile e strutturato con il contesto di provenienza, alimentando un processo di circolarità migratoria. Vertovec⁴⁰ (2007) colloca questo fenomeno nel quadro del **transnazionalismo migratorio**, come forma strutturata di mobilità, che produce spazi sociali transnazionali come parte di strategie familiari e reti sociali transnazionali finalizzate all’investimento in capitale umano, alla diversificazione dei redditi e del rischio.

2.4 La relazione con il paese di origine

La relazione con il paese di origine caratterizza la condizione del migrante in ogni fase del progetto migratorio e si esprime attraverso una pluralità di ambiti. Quello più conosciuto e studiato riguarda le rimesse, ossia il flusso di risorse finanziarie inviate dal paese di destinazione verso quello di origine, alle quali è stato dedicato il (*Capitolo 3*). Ma la migrazione è un fenomeno complesso e multidimensionale, che si articola all’interno di una relazione complessa fra un qui (il paese di destinazione) e un là (il paese di origine), che evolve e si modifica nel tempo e di cui l’aspetto finanziario costituisce solo una delle dimensioni. Un altro ambito importante riguarda i movimenti fra i due paesi, che possono assumere la forma del rientro occasionale per vacanza o per motivazioni legate al contesto familiare o ad attività imprenditoriali transnazionali, assumere la forma di migrazioni circolari, bidirezionali o ancora essere migrazioni di ritorno, sostenendo una circolazione continua di capitale umano che arricchisce i contesti coinvolti. La diaspora può inoltre assumere un ruolo attivo nel sostenere la società civile e il dibattito politico in patria, così come può rappresentare un canale importante di scambi culturali. Si tratta di ambiti diversi che spesso si intersecano e si mescolano con l’evolversi del processo migratorio e le opportunità che di volta in volta si vengono a creare.

Un primo fattore che esprime e condiziona fortemente il legame con il paese di origine riguarda la **presenza di familiari**, che ne determina la relazione e la sua intensità. L’anzianità migratoria condiziona fortemente questo indicatore, nel tempo infatti, si tende a ricostruire in Italia i legami più stretti, attraverso il ricongiungimento familiare. Infatti, il 43% del campione intervistato non ha più nessun legame parentale stretto con il paese di origine. Il 50% ha i genitori o fratelli, mentre il 5% ha il coniuge e il 6% uno o più figli.

Un secondo elemento rimanda all’analisi già svolta con riferimento alla **progettualità futura** (*Paragrafo 2.3*), dove il desiderio di rientro (5% del campione) e quello di alternare periodi in patria a periodi in Italia (15% del campione), mostrano un legame che non si è perso e continua ad esprimere, a fianco di elementi nostalgici legati ad un desiderio di ritorno al chiudersi di un ciclo di vita, aspetti innovativi e generativi, capaci di cogliere le opportunità che si presentano all’interno di una dinamica circolare.

La **frequenza con cui ci si reca nel paese di origine**, anche per periodi brevi, è naturalmente correlata con la vicinanza geografica, i costi di trasporto e i legami familiari ancora presenti, ma è rivelatore della relazione con la comunità di

⁴⁰ Vertovec, S. “Circular migration: The way forward in global policy?”. IMI Working Paper No. 4, *International Migration Institute*, University of Oxford, 2007.

origine e spesso con il contesto produttivo locale. Con riferimento al campione intervistato, un terzo (33%) non si è mai recato nel paese di origine negli ultimi due anni, il 41% si è recato con una frequenza annuale e il 26% almeno due volte l'anno. Si rileva infine una componente minoritaria, ma non trascurabile, pari al 5% del campione che si è recato in patria con una frequenza assidua: almeno 6 volte l'anno. Una fotografia che mostra quindi un legame complessivamente importante con il paese di origine.

Le rimesse sono il fenomeno più rilevante del rapporto con il paese di origine, anche se, come abbiamo visto, non l'unico. L'indagine campionaria 2025 fornisce una serie di dati di sintesi che consentono di tratteggiare elementi utili per la comprensione del fenomeno e che sono contenuti nel *Capitolo 3*.

Strettamente connessa alla dimensione finanziaria della relazione con il paese di origine è la componente degli **investimenti** realizzati in patria da parte dei migranti. Si tratta di flussi finanziari allocati in attività produttive o in beni reali o finanziari che hanno un orizzonte temporale di medio-lungo periodo e che assumono valore in quanto in grado di generare un impatto più diretto sullo sviluppo del paese.

L'investimento è espressione di un legame che non si limita a sostenere i famigliari rimasti in patria, ma assume il contesto di origine come riferimento verso cui destinare parte delle proprie risorse finanziarie, in un'ottica di medio-lungo periodo, sulla base di una valutazione di convenienza-opportunità a cui, spesso si affiancano motivazioni emotive-affettive, che entrano nella più tradizionale valutazione rischio-rendimento. I migranti possono quindi essere più disposti a investire nei paesi di origine rispetto agli investitori tradizionali ed essere più inclini ad accettare rischi più elevati o rendimenti più bassi rispetto agli investimenti tradizionali, un approccio noto come "sconto patriottico"⁴¹.

Guardando al campione 2025, il 15% degli intervistati ha effettuato **investimenti nel paese di origine**. Il dettaglio per tipologia (*Tavola 2.7*) mostra una prevalenza degli investimenti più tradizionali di tipo immobiliare: case e terreni (48% del campione), a cui si affiancano percentuali significative di investimenti finanziari (32%) e in attività produttive (20%).

L'analisi delle motivazioni sottostanti la scelta di non investire in patria fornisce ulteriori indicazioni sui legami con il paese di origine, dando utili indicazioni per lo sviluppo di prodotti e approcci che sostengano l'investimento della diaspora nei contesti di origine.

L'insufficienza delle risorse è un ostacolo oggettivo per una componente del campione (15%), a cui si aggiunge la scelta dell'Italia come unico contesto a cui rivolgere la propria progettualità e le proprie risorse (13%). Guardando alle motivazioni che rimandano al paese di origine, il tema dell'insufficienza delle informazioni che possano guidare e sostenere un investimento rappresenta la criticità maggiore (14%). Altre motivazioni legate al contesto economico, sociale e politico richiamano il tema della scarsa fiducia verso il contesto di riferimento (9%), la non sufficiente redditività (non convenienza, 10%), la mancanza di garanzie adeguate (10%) e precedenti esperienze negative (10%). A queste motivazioni se ne affiancano alcune più legate ai contesti personali e famigliari di provenienza, come la mancanza di persone di fiducia che possano realizzare o seguire l'investimento a distanza (9%) e la presenza di pressioni relazionali e aspettative familiari che limitano l'autonomia decisionale individuale (10%).

Tavola 2.7 – Dettaglio tipologia investimenti nel paese di origine

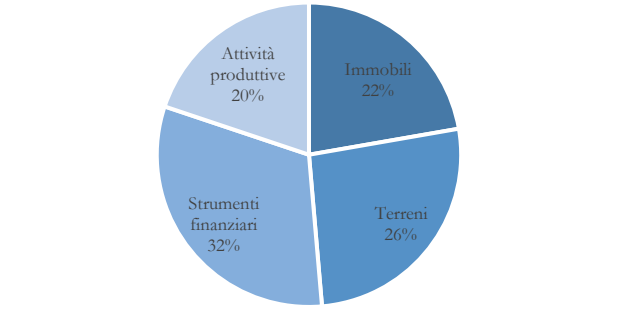
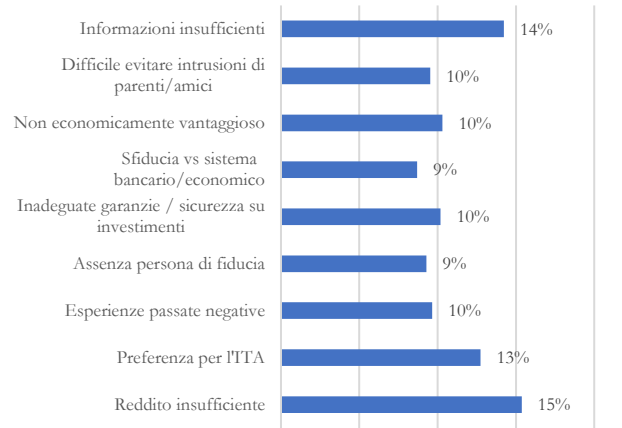


Tavola 2.8 – Motivazioni per non avere investito nel Paese di origine



Fonte: indagine campionaria 2025

⁴¹ Gelb, Kalantaryan, McMahon, Perez-Fernandez, *Diaspora finance for development: from remittances to investment*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2021.

Strettamente legata a questa dimensione, l'indagine rileva un indice prospettico, legato alla **propensione ad investire in patria**, misurata attraverso l'espressione di un interesse ad investire nei prossimi 5 anni. Il confronto con le indagini precedenti (*Tavola 2.9*) mostra una crescita tendenziale della propensione ad investire in patria.

Negli ultimi due anni le condizioni (e quindi le opportunità di investimento) e la fiducia relative al contesto italiano sembrano essere mutate, spingendo a diversificare gli investimenti o a ritornare a guardare al proprio paese come possibile luogo di ritorno, con un incremento della propensione ad investire. Il dettaglio sembra inoltre indicare una minore propensione verso gli investimenti più tradizionali, di tipo immobiliare, a vantaggio di forme produttive o di prodotti finanziari. Tornano ad essere significativi anche gli investimenti che sono in grado di generare un impatto sociale sui contesti di origine (15% del campione), una componente importante, che segnala la duplicità dell'investimento della diaspora, finalizzato ad accrescere il proprio patrimonio e generare rendite da un lato (dimensione individuale) e dall'altro creare sviluppo e benessere nella comunità di origine (dimensione collettiva).

Tavola 2.9 – Intenzione di investire nel paese di origine

	2025	2024	2022	2021
Ha intenzione di investire	23%	15%	10%	4%
<i>Dettaglio Progetti di investimento</i>				
Immobiliare	27%	71%	56%	62%
Finanziario	33%	13%	13%	15%
Attività produttive	25%	14%	27%	12%
Imprese sociali	15%	2%	4%	11%

Fonte: indagini campionarie 2021-2022-2024-2025 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti.

La **bancarizzazione in patria**, ossia la titolarità di un conto corrente presso un'istituzione finanziaria locale, rappresenta un fattore importante nel legame con il paese di origine, perché ad essa è legata la possibilità di valorizzare e gestire il risparmio e accedere ad una pluralità di servizi bancari, fra cui il credito/microcredito che consentono di migliorare il benessere finanziario dell'individuo e della famiglia. La bancarizzazione in patria rappresenta inoltre un canale rilevante attraverso cui veicolare investimenti, oltre ad accrescere la ownership dei flussi finanziari (incluse le rimesse) destinate al paese di origine. Infine, essa rappresenta un indicatore di inclusione finanziaria, esprimendo una familiarità preesistente con il sistema finanziario. Il 61% del campione non ha e non possedeva un conto corrente in patria, essendo quindi escluso o marginale rispetto al sistema finanziario nel paese di origine, nonostante sia bancarizzato in Italia. Il 21% possiede attualmente un conto corrente proprio presso un'istituzione finanziaria (banca o posta), mentre il 2% si appoggia a conti correnti intestati a parenti. Il 17% del campione aveva un conto corrente prima della migrazione e ha scelto di chiuderlo successivamente. Complessivamente il 40% del campione ha quindi una qualche forma di familiarità con il sistema finanziario del paese di origine.

2.5 Reddito e allocazione del risparmio

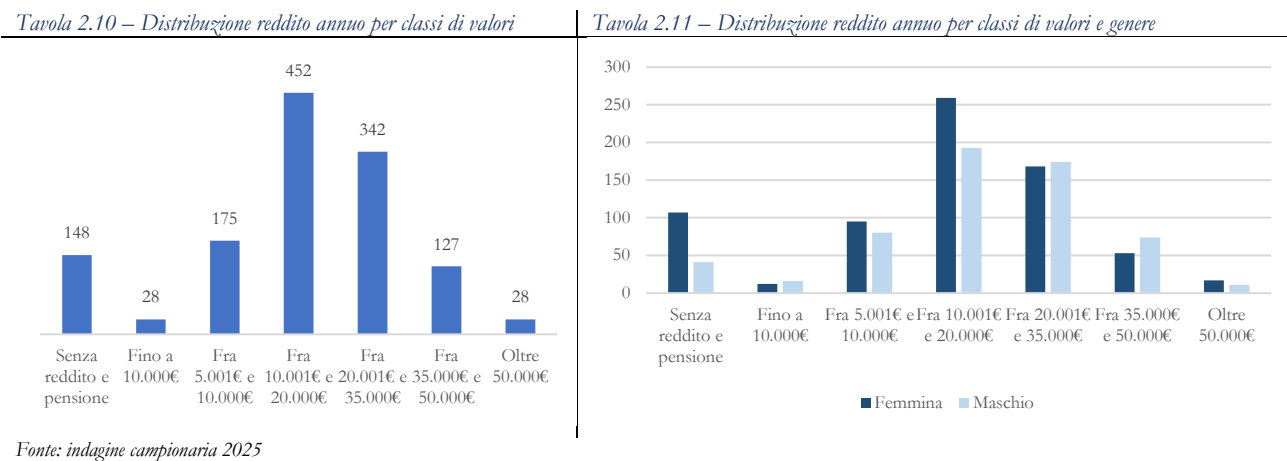
Il processo di stabilizzazione in un paese attraversa fasi diverse⁴², a cui corrispondono bisogni ed esigenze differenziati, che hanno un riflesso diretto in ambito finanziario. La capacità reddituale è strettamente correlata al suo inserimento nel mercato del lavoro e determina le risorse a disposizione, la possibilità di accantonare ai fini emergenziali o per investimenti e la possibilità di accedere a risorse aggiuntive attraverso il credito. Nel caso dei cittadini stranieri, ad una situazione patrimoniale più fragile, data l'assenza o una generale precarietà delle reti relazionali che possono fornire un sostegno finanziario, l'assenza di un patrimonio di partenza su cui fare affidamento per gestire le emergenze o per fornire garanzie, si affianca una maggiore precarietà lavorativa, per mansioni a bassa qualifica e per retribuzioni mediamente più basse rispetto agli italiani, anche a parità di qualifica⁴³.

Con riferimento al campione dell'indagine campionaria 2025 la *Tavola 2.10* restituisce la distribuzione del campione per cluster di reddito, con una concentrazione (61% del campione) nella fascia fra i 10.000€ e i 35.000€ annui e la presenza di un 11% che non percepisce reddito. Si tratta naturalmente di cifre basate su dati forniti dagli intervistati e quindi soggette a possibili scostamenti dalla realtà dovuti alla delicatezza dell'oggetto della rilevazione, ma consentono di

⁴² Si veda D. Frigeri, Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti- VI Rapporto, 2017, *Il Processo di bancarizzazione visto dal lato della domanda*, www.cespi.it.

⁴³ Si veda ad esempio: Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Direzione Generale dell'Immigrazione e delle Politiche di Integrazione Comunità a confronto. *Rapporto annuale sulla presenza dei migranti* 2023.

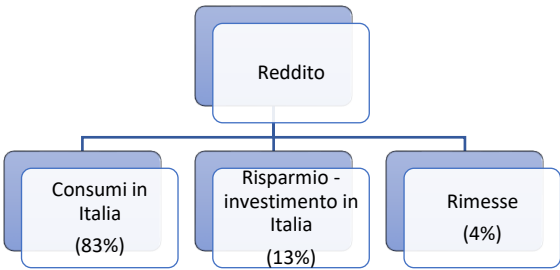
tracciare un quadro orientativo sulla condizione reddituale del campione. La distribuzione del reddito sulla base del genere (*Tavola 2.11*) mostra chiaramente il divario reddituale che caratterizza le donne straniere, con un'incidenza di chi non percepisce alcun reddito che raggiunge il 15%, rispetto ad un 7% per la componente maschile e una maggiore incidenza nelle classi reddituali inferiori: il 67% delle donne si colloca in fasce reddituali inferiori ai 20.000€ annui, rispetto al 56% degli uomini.



Con riferimento alla diversa allocazione del reddito e del risparmio, nel caso dei cittadini stranieri, assumono rilevanza specifica due aspetti indagati dal questionario:

- il processo di allocazione del reddito fra consumo, risparmio e investimenti
- il processo di allocazione del risparmio fra l'Italia e il paese di origine e quanto di questo risparmio entra nei circuiti finanziari e quindi si trasforma in informazione finanziaria e opportunità di valorizzazione

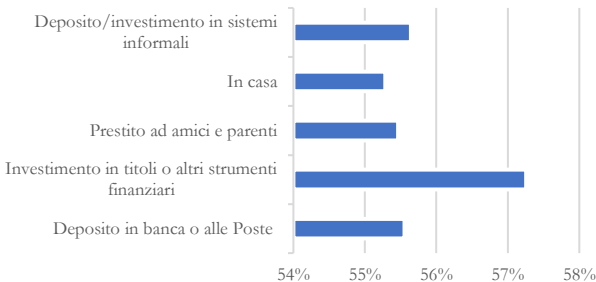
Tavola 2.12 – Allocazione del risparmio del migrante



La *Tavola 2.12* fornisce un quadro del processo di allocazione del reddito da parte dei cittadini stranieri sulla base dell'indagine campionaria realizzata nel 2024, non essendo prevista questa domanda nella rilevazione 2025.

Un dato di analisi rilevante, per comprendere i comportamenti finanziari, riguarda la **ripartizione del risparmio fra le diverse opzioni di accumulazione/impiego** disponibili (*Tavola 2.13*). Guardando alla distribuzione delle risposte, emerge come il cittadino straniero metta in atto una serie di strategie diversificate di allocazione del proprio risparmio. Agli intermediari finanziari viene attribuito un ruolo importante per la componente risparmio-investimenti, mentre al contante viene affidata una componente emergenziale e di gestione ordinaria (spese quotidiane). A queste finalità si affiancano una componente destinata al sostegno della rete familiare e amicale e una legata a forme di raccolta e gestione del risparmio informale che risulta ancora presente e rilevante. I dati sembrano inoltre mostrare una lieve preferenza verso strumenti finanziari di investimento, rispetto alla semplice accumulazione del risparmio, dato che potrebbe essere indicativo di una maggiore maturità nel processo di inclusione finanziaria, esprimendo bisogni finanziari più complessi, ma anche capacità e volontà di cogliere opportunità di crescita del patrimonio.

Tavola 2.13 - Ripartizione del risparmio per opzione di allocazione – risposte multiple



Fonte: Indagine campionaria 2025

2.6 Bancarizzazione e comportamenti finanziari

La titolarità di un conto corrente rappresenta l'indicatore di inclusione finanziaria maggiormente diffuso e riconosciuto a livello internazionale, anche se non esclusivo, né esaustivo della complessità e multidimensionalità del fenomeno. Oltre alla sua misurabilità e confrontabilità, l'indicatore si fonda sul presupposto che il conto corrente rappresenti la porta di ingresso al sistema finanziario, consentendo l'accesso a tutti gli strumenti finanziari. L'indagine campionaria affianca ai dati raccolti sul lato dell'offerta, che restituiscono una fotografia puntuale circa la titolarità dei diversi servizi e prodotti finanziari, alcuni indicatori aggiuntivi che contribuiscono ad identificare quella che potremmo definire una maggiore o minore "familiarità" con gli intermediari finanziari:

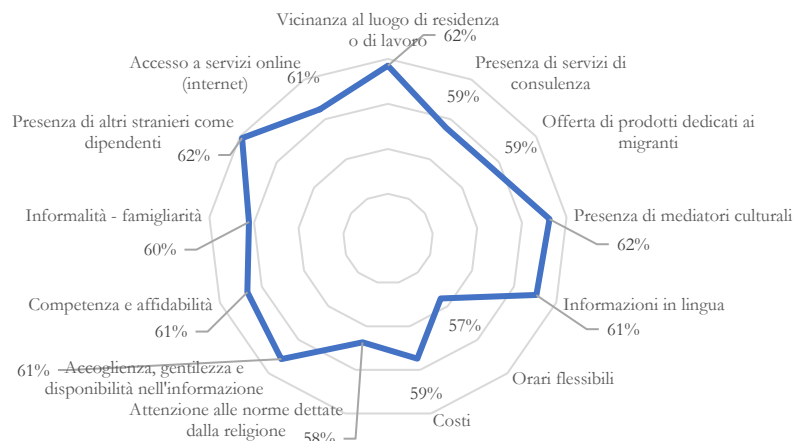
- la **multi-titolarità** di un conto corrente: misura la titolarità di più di un conto corrente presso operatori diversi ed esprime una proxy di maggiore "familiarità" con il sistema finanziario. Con riferimento al campione 2025 la percentuale di individui con più di un conto corrente presso operatori diversi è molto elevata, pari ad un terzo del campione.
- La **mobilità** all'interno del sistema finanziario misura la percentuale di coloro che hanno cambiato operatore finanziario dal loro arrivo in Italia. Pur riconoscendo l'eterogeneità delle motivazioni sottostanti la scelta di cambiare operatore finanziario e l'ampiezza dell'orizzonte temporale considerato (dall'arrivo in Italia), essa è comunque rivelatrice di una capacità di confrontarsi con più operatori e di una scelta basata su una valutazione informata di convenienza/opportunità. Con riferimento al campione di cittadini stranieri analizzato, l'83% ha cambiato operatore finanziario di riferimento, un dato che conferma un grado di attenzione verso la qualità e i costi dei servizi offerti. Questo dato, affiancato alla crescente stabilità del rapporto banca-cittadino straniero che emerge dal dato relativo alla crescita del numero di conti correnti con più di 5 anni (*Paragrafo 12 - Indicatori di bancarizzazione*), sembrerebbe confermare che il cliente straniero può essere fidelizzato, ma rimane attento alle opportunità del mercato.

Una volta avuto accesso ad uno strumento finanziario, prende avvio la relazione cliente-intermediario, la cui evoluzione contribuirà a determinarne il processo di inclusione finanziaria. Appare allora rilevante analizzare i **drivers alla base del rapporto con l'intermediario** finanziario, ossia su quali elementi il cliente immigrato fonda la relazione con la banca. Dall'analisi dei dati raccolti (*Tavola 2.14*) è possibile aggregare le diverse opzioni evidenziando quattro dimensioni chiave per la clientela straniera:

- l'accessibilità, espressa in termini di vicinanza al luogo di residenza o al luogo di lavoro (62% dei casi), in termini di orari flessibili (57%) e accesso a servizi online (61%).
- La sostenibilità: la dimensione del costo è rilevante per il 59% del campione.
- Il ruolo consulenziale dell'intermediario, espresso sia in termini di presenza di servizi di consulenza (60%) e sia in termini di "competenza e affidabilità" (61%). Il cittadino straniero chiede in modo crescente all'intermediario di accompagnarlo e consigliarlo nella gestione del proprio risparmio e dei propri bisogni finanziari.
- L'accoglienza e la relazione e che rimanda ad una "fisicità" del rapporto con l'intermediario finanziario, che rimane ancora centrale per il cittadino straniero. Esso si esprime sia in termini di "accoglienza, gentilezza e disponibilità nell'informazione" (61%) e sia in termini di familiarità e informalità (62%, la variabile con la maggiore incidenza).
- Il riconoscimento di una specificità del cliente migrante si esplicita all'interno di alcune variabili chiave: la disponibilità di informazioni in lingua, che facilitino la comprensione degli strumenti finanziari rimane una componente rilevante per il 61% del campione, nonostante si tratti, come abbiamo visto, di persone che risiedono in Italia mediamente da un numero di anni significativo. La presenza di mediatori culturali (62%) e di dipendenti stranieri (62%) rimandano entrambi ad un bisogno di relazione e accompagnamento che riduca le barriere linguistiche e culturali nel rapporto con l'intermediario e i prodotti finanziari. La presenza di servizi o prodotti specifici che riconoscono nell'essere straniero alcune specificità è un'altra categoria di drivers che naturalmente nel tempo si è modificata, ma che viene ritenuta importante ancora per il 60% del campione. A questo ambito si associano gli aspetti religiosi che sono ritenuti rilevanti per il 58% del campione e che, per la

loro diffusione, rimandano ad una richiesta di eticità nella gestione delle proprie risorse anche se intermedie, che non si esprime solo in termini di finanza islamica.

Tavola 2.14 - Principali drivers nel rapporto cliente immigrato-intermediario finanziario



Fonte: indagine campionaria 2025.

Un approfondimento specifico è dedicato a chi non è bancarizzato, particolarmente utile per comprenderne le motivazioni e individuare le misure più adeguate per avanzare e sostenere il processo di inclusione finanziaria. Fra i non bancarizzati il 12% dichiara l'**intenzione di aprire un conto corrente** nei prossimi due anni.

In letteratura (Càamara e Tuesta⁴⁴) identificano, fra gli indicatori per misurare l'inclusione finanziaria, **le barriere percepite dagli individui senza accesso ai servizi bancari**, ossia gli ostacoli che impediscono loro di utilizzare i servizi finanziari formali. Gli autori distinguono fra esclusione volontaria (o autoesclusione), legata a componenti della domanda e esclusione involontaria, legata ad imperfezioni di mercato, come la mancanza di accesso ai servizi finanziari o una gamma di prodotti inadeguata rispetto alle esigenze.

L'indagine campionaria include un'analisi delle **motivazioni individuali alla base della non bancarizzazione**, all'interno di alcune variabili predefinite, consentendo di rilevare le diverse barriere. Osservando la distribuzione delle risposte (Tavola 2.15), in relazione alla classificazione proposta delle barriere, emerge una prevalenza delle cause di esclusione volontaria (70%), rispetto a aspetti legati all'offerta (30%). Tre le motivazioni che rimandano prevalentemente a fattori di autoesclusione: una non piena consapevolezza e conoscenza degli strumenti finanziari (a partire dal conto corrente) e del loro ruolo (mi basta la carta ricaricabile o "non ho abbastanza denaro"), e una non piena consapevolezza delle opportunità e dei rischi associati a tali comportamenti, soprattutto in ottica di genere⁴⁵. A queste motivazioni può essere aggregata anche la componente legata alla sfiducia verso le banche (il 14% del sottocampione dei non bancarizzati), che può essere espressione di una conoscenza inadeguata del ruolo degli intermediari e ad una loro percezione negativa legata a fattori culturali o a esperienze negative in passato (fattore di autoesclusione). La stessa variabile può però essere associata a fattori di offerta inadeguati a costruire un rapporto di fiducia necessario, rendendola in parte comunicante fra le due classificazioni. Costi e

⁴⁴ E. Càamara, D. Tuesta, Op. Cit

⁴⁵ L'utilizzo del conto del partner molto spesso è associato alla figura femminile della famiglia e può comportare il rischio di fenomeni di violenza economica, laddove, ad un certo punto, viene precluso alla donna l'accesso e l'utilizzo del conto o, più in generale, viene delegata all'uomo ogni decisione sulla gestione del risparmio comune, subendone le eventuali conseguenze negative e perdendo la ownership del proprio risparmio.

documentazione richiesta rientrano invece nella sfera delle condizioni di offerta dettate rispettivamente dalle politiche commerciali degli operatori e dalla normativa.

Il confronto con le precedenti rilevazioni evidenzia da un lato lo sforzo fatto da parte dell'offerta di ridurre le barriere di accesso, dall'altro permane però l'insufficienza degli strumenti e delle iniziative adatte ad affrontare e risolvere le due barriere principali, quelle legate all'accessibilità per soggetti a basso reddito e legate ad un gap di percezione collegato ad una inadeguata educazione finanziaria.

Tavola 2.15– Motivi per la non apertura di un c/c - 2025



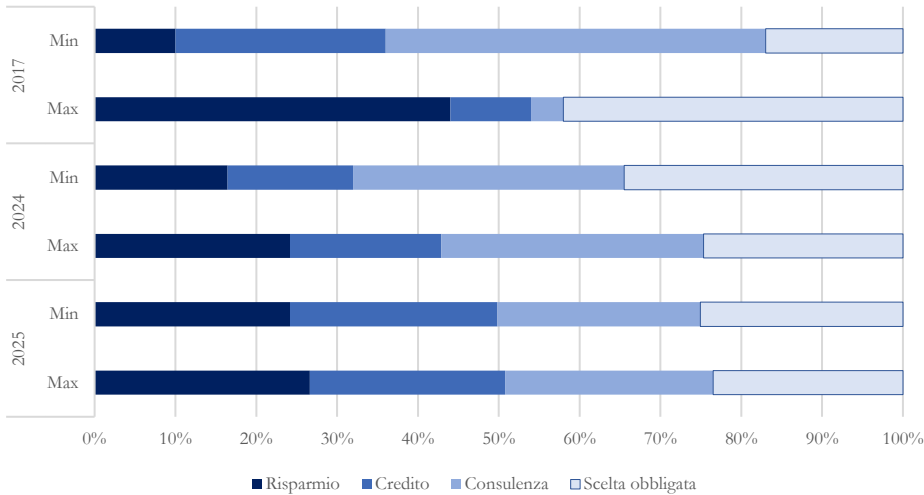
Fonte: indagine campionaria 2025

Un ultimo indicatore che descrive il rapporto fra cittadino straniero e intermediario finanziario riguarda la **percezione della banca** e di come questa si sia modificata nel tempo (Tavola 2.16). È stato chiesto agli intervistati di esprimere un valore compreso fra 1 (massimo) e 4 (minimo) con riferimento a quattro funzioni centrali per il processo di integrazione relativi al ruolo della banca: a) accumulo-protezione del risparmio, b) accesso al credito, c) consulenza, d) condizione necessaria per vivere e lavorare in Italia.

In generale, dalla lettura trasversale dei dati, emerge una maggiore consapevolezza circa il ruolo degli intermediari finanziari, passando da una concezione della banca nella tradizionale funzione di “custode” del risparmio e di un generico riconoscimento della sua rilevanza per l'integrazione, al riconoscimento di una sua specificità nell'accompagnare le diverse esigenze finanziarie. Confrontando i valori massimi e minimi attribuiti fra il 2017 e il 2025, emerge infatti nel tempo, il ruolo della banca quale punto di riferimento e consulente nella gestione delle esigenze finanziarie dell'individuo e della sua famiglia, che affianca la funzione di accumulazione e protezione del risparmio e di erogatore del credito. Quasi si dimezza la percentuale di coloro che assegnano alla banca prevalentemente un ruolo generico, quale scelta obbligata per vivere e lavorare in Italia.

Il riconoscimento crescente della complessità e delle diverse modalità in cui si esplica il ruolo dell'intermediario finanziario sembra rilevare una maggiore maturità nel rapporto cittadini stranieri-intermediari finanziari, riconoscendone un punto di riferimento nella gestione dei propri bisogni finanziari nella loro complessità.

Tavola 2.16 - Percezione della banca – evoluzione valori massimi e minimi



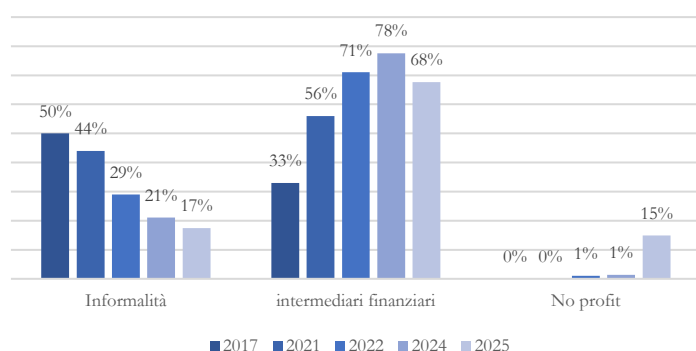
Fonte: indagini campionarie 2017-2024-2025 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

2.7 Il credito: comportamenti e motivazioni

L'accesso al credito costituisce un fattore che presenta aspetti rilevanti sia di potenzialità e sia di criticità nel processo di integrazione. La disponibilità di risorse aggiuntive, per far fronte alle necessità ordinarie o per investimenti di medio-lungo termine (casa, istruzione ecc..) diviene un supporto necessario al processo di stabilizzazione e di integrazione. Allo stesso tempo il credito può esporre a fenomeni di sovra-indebitamento rispetto alle proprie capacità reddituali, assumendo impegni che possono riservare risvolti negativi e accrescere la vulnerabilità stessa. A ciò si aggiunge la possibilità che shock esterni possano creare, in modo particolare per individui con un patrimonio fragile o in fase di avvio, situazioni di stress finanziario che alterino le condizioni sulla base delle quali è stato richiesto e concesso un credito o non trovino adeguate possibilità di essere riassorbite (resilienza finanziaria). Un corretto accesso al credito costituisce pertanto un tassello chiave nell'evoluzione del processo di inclusione finanziaria e sociale.

Ai dati quantitativi relativi all'utilizzo dei diversi prodotti di finanziamento raccolti presso le banche, BancoPosta e Assofin⁴⁶, l'indagine campionaria indaga alcuni elementi che caratterizzano i cittadini stranieri in relazione al credito. Un primo elemento indaga i **canali a cui l'individuo ricorre** tradizionalmente nel caso in cui abbia necessità di risorse

Tavola 2.17 – Principali fonti di accesso al credito – confronto '17-'25



Fonte: indagini campionarie 2017-2021-2022-2024-2025

sono molteplici le forme di credito informale sviluppate all'interno delle singole comunità. Forme di solidarietà e mutuo-aiuto che in alcuni casi possono però sconfinare in dinamiche tipiche dell'usura. Se quindi, da un lato, la riduzione del peso dell'informalità può essere letta come un maggiore accesso al credito formale e quindi in termini di maggiore inclusione finanziaria, dall'altro lato può essere espressione di una maggiore fragilità finanziaria più generalizzata, che ha ridotto le risorse disponibili all'interno delle reti sociali e comunitarie. Contestualmente i dati mostrano un ruolo crescente delle istituzioni no-profit che nel 2025 vengono indicate dal 14% del campione. Un dato che sembrerebbe indicare un'accresciuta fragilità finanziaria che comporta il ricorso ad organizzazioni no-profit per ottenere risorse aggiuntive. In questo caso i due dati precedenti potrebbero essere letti insieme e rilevare una situazione di stress finanziario più generalizzato. L'aggiornamento dei dati dal lato dell'offerta contribuirà a chiarire questo fenomeno.

Le banche, incluso BancoPosta, rappresentano un operatore chiave per il credito (il 34% dei casi), al secondo posto gli acquisti rateali, direttamente presso gli esercenti (18%) e le società di credito al consumo (5%), confermando il ruolo che il credito al consumo assolve in tema di accesso al credito⁴⁷. Significativo anche il ricorso al microcredito, che viene indicato quale fonte di accesso per il 15% del campione, presumibilmente nella forma di microcredito sociale, quindi a supporto di situazioni di maggiori difficoltà.

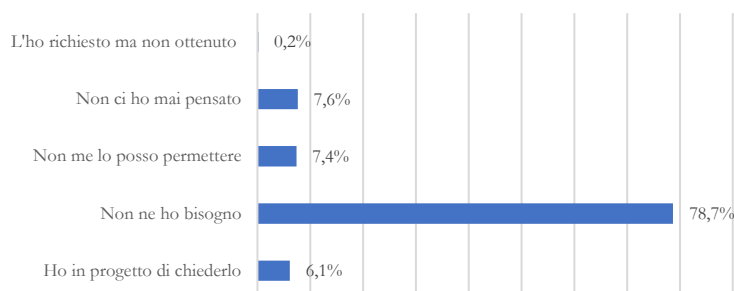
Anche rispetto all'accesso al credito l'indagine ha analizzato le **motivazioni sottostanti la scelta di non chiedere un finanziamento** (Tavola 2.18), alla ricerca di indicazioni circa eventuali ostacoli o interventi a supporto di un utilizzo corretto dello strumento. Non sembrano emergere criticità significative da lato dell'offerta, nella maggior parte dei casi dichiara di non aver bisogno di credito al momento della rilevazione. Residuali i casi di rifiuto da parte degli operatori

⁴⁶ Si vedano i Capitoli 1.5.1, 1.5.2 e 1.5.3.

⁴⁷ Il credito al consumo ricomprende entrambe le categorie rilevate, si veda il Capitolo 1.5.2.

finanziari (0,2%). Il 6% del campione ha in progetto di chiederlo e il 7% ritiene di non avere le condizioni economiche per farlo.

Tavola 2.18 – Motivazioni per non avere un credito in essere



Fonte: indagine campionaria 2025

2.8 La protezione dal rischio e il mondo assicurativo

Una delle dimensioni costitutive del benessere finanziario di un individuo e della sua famiglia riguarda la capacità di assorbire shock imprevisti senza cadere in situazioni di difficoltà gravi. La riduzione del rischio è strettamente associata alla possibilità di accumulare e proteggere, nel tempo, il proprio patrimonio e quindi di progettare il proprio futuro con autonomia.

Come abbiamo più volte avuto modo di sottolineare, alla condizione di migrante è associata, generalmente, una maggiore vulnerabilità che espone l'individuo e la sua famiglia ad un rischio maggiore in caso si verifichi un evento straordinario, anche di modesta entità, portandoli verso una situazione di criticità da cui risulta difficile o impossibile uscire. Una corretta protezione dei rischi può rappresentare un argine importante rispetto a queste situazioni impreviste. Allo stesso modo la progettualità e la conseguente disponibilità di risorse per dare concretezza a progetti e programmi finalizzati a proseguire e rafforzare il processo di integrazione (l'acquisto di una casa, l'avvio di un'attività imprenditoriale, la formazione) portano con sé un bisogno di accumulazione e protezione del risparmio. Non da ultimo cresce, soprattutto nella componente più matura della popolazione immigrata, la preoccupazione rispetto al futuro (in particolar modo all'esigibilità della pensione⁴⁸) e la conseguente richiesta di formule di contribuzione integrativa.

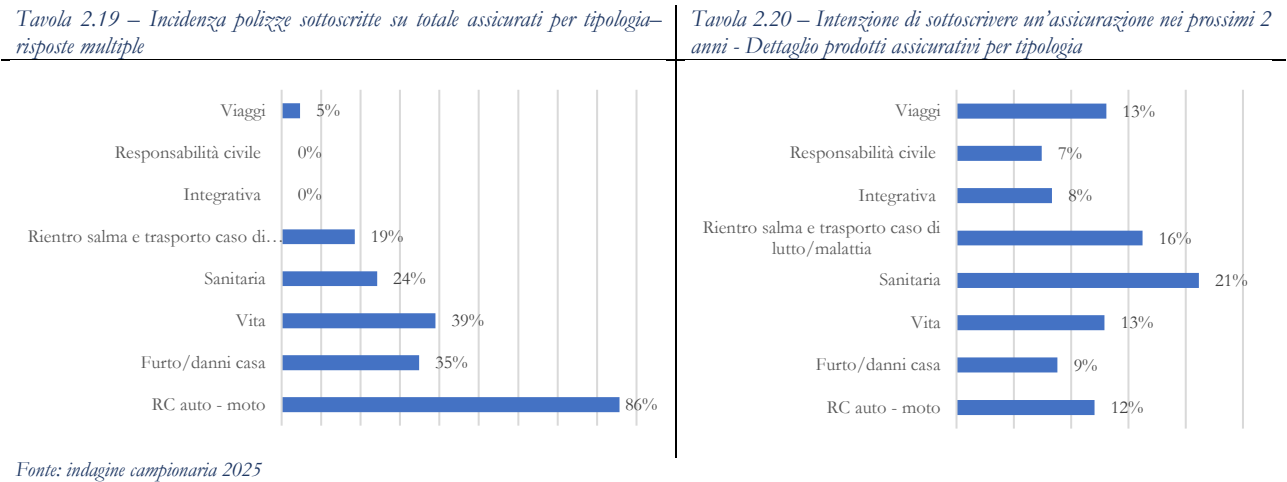
I prodotti assicurativi possono giocare un ruolo importante, agendo su due fronti che si integrano a vicenda: da un lato contribuire a ridurre il rischio legato ad eventi imprevisti, che possono minare il percorso intrapreso e i risultati ottenuti, e dall'alto contribuire a realizzare processi di *asset building*, ossia di costruzione di un patrimonio in grado di assorbire situazioni impreviste, ma soprattutto capace di sostenere le progettualità individuali e familiari. I dati a disposizione evidenziano una crescita di questa componente fra i prodotti sottoscritti presso banche e BancoPosta⁴⁹ negli ultimi 10 anni, nonostante il rallentamento rilevato dopo la pandemia. L'indagine campionaria rileva come l'84% del campione sia titolare almeno di un prodotto assicurativo. Naturalmente su questa percentuale assume un peso rilevante l'assicurazione Responsabilità Civile auto-moto (RC auto-moto), che è obbligatoria per chi possiede un mezzo di trasporto e coinvolge l'86% dei titolari di una polizza assicurativa. La *Tavola 2.19* restituisce un quadro delle forme assicurative più diffuse, evidenziando il ruolo significativo sia della componente a copertura dei danni (il 35% dei titolari di un'assicurazione possiede una polizza di questo tipo) e sia della componente legata al risparmio (assicurazioni vita e integrative con un'incidenza complessiva pari al 64%). Non trascurabile anche la componente sanitaria, con un'incidenza del 24%.

⁴⁸ A causa della mancanza di accordi bilaterali fra l'Italia e molti degli Stati di provenienza dei migranti, infatti, non vi è un riconoscimento reciproco dei contributi versati nei singoli paesi. Il migrante si troverà quindi in una condizione in cui né in Italia e né nel proprio paese avrà accumulato una contribuzione in grado di permettergli di accedere ad una pensione adeguata alla contribuzione complessivamente realizzata.

⁴⁹ Si veda Paragrafo 1.4 *La titolarità dei prodotti finanziari*.

In chiave prospettica il 42% del campione si dichiara interessato all'acquisto di una polizza nei prossimi due anni, indipendentemente da una eventuale titolarità in essere. Fra questi, un quarto non possiede nessuna assicurazione. Emergono quindi potenzialità importanti per lo sviluppo del comparto assicurativo per questo segmento di clientela che richiedono però di affrontare due aspetti rilevanti. Da una parte è necessario colmare il gap culturale tra consumatori a basso reddito nei confronti del mondo assicurativo e quello conoscitivo degli operatori nei confronti dei bisogni dei cittadini stranieri. Dalla parte dell'offerta è necessario assicurare la sostenibilità del sistema assicurativo verso soggetti a reddito medio-basso, raggiungendo l'equilibrio tra costi, copertura e accessibilità.

La *Tavola 2.20* fornisce un dettaglio delle tipologie di polizze che gli intervistati hanno dichiarato di essere interessati a sottoscrivere in un futuro prossimo, arricchendo il quadro rispetto a possibili linee di sviluppo. I dati confermano una richiesta di protezione rispetto alla salute, una domanda di strumenti di *asset building* e polizze connesse alla condizione di migranti, finalizzate alla protezione viaggio, quando tornano nel loro paese di origine e ad assicurare il rientro della salma o il viaggio in caso di lutto o malattia grave.



2.9 Il profilo finanziario

Sulla base dei molteplici dati a disposizione, l'Osservatorio ha costruito un indice sintetico, in grado di tratteggiare i diversi profili di inclusione finanziaria che possono essere affiancati alle variabili che influiscono, a diverso titolo, sul percorso di inclusione finanziaria, restituendone la multidimensionalità e la complessità. L'indicatore è costruito attraverso la combinazione di due indicatori intermedi, che misurano aspetti diversi del processo: l'**Indice di Familiarità** e l'**Indice di Utilizzo**.

L'**indice di Familiarità** intende misurare, attribuendo un valore compreso fra 0 e 3, al grado di confidenza con il sistema bancario, combinando quattro variabili contenute nell'indagine:

- la titolarità di un conto corrente in Italia, variabile qualificante il processo di bancarizzazione;
- la titolarità di un conto corrente nel paese di origine, indicatore di precedente alfabetizzazione bancaria, indipendentemente dal maggiore o minore grado di sviluppo del sistema bancario e dal diverso grado di maturità del rapporto;
- la multitolarità: quando l'individuo possiede più conti correnti presso la stessa banca o banche diverse, inclusa BancoPosta;
- la mobilità all'interno del sistema bancario italiano, se cioè l'individuo ha cambiato una o più banche.

La *Tavola 2.21* mostra la distribuzione dell'indice, costruito per classi di valori, da cui emerge come due terzi del campione presenti un grado di confidenza/familiarità con il sistema finanziario superiore a 1,5, valore intermedio. Il 41% si caratterizza per un livello dell'indicatore elevato, mentre un terzo mostra valori compresi fra 0 e 1, evidenziando quindi un rapporto con il sistema finanziario particolarmente marginale.

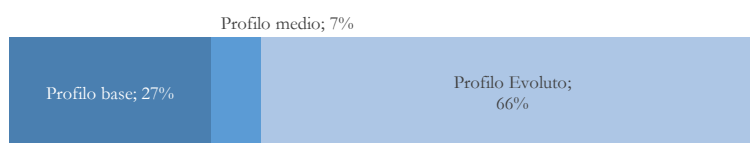
L'Indice di utilizzo misura invece il numero di prodotti o servizi finanziari utilizzati all'interno di una lista predefinita, rilevata all'interno dell'intervista⁵⁰. A ciascun prodotto o servizio è assegnato un punteggio di 0,5, costruendo così un indicatore in grado di esprimere una misura del rapporto banca-cliente, basato sulla titolarità dei prodotti. Il passaggio da un utilizzo della banca da pura depositante del risparmio a fornitrice di servizi di pagamento, di gestione del risparmio, di gestione del rischio e di finanziatrice delle spese è infatti un indicatore qualificante del grado di evoluzione del rapporto e del grado di integrazione economica, oltre che della cultura finanziaria dell'individuo.

La sintesi dei due indicatori, attraverso un processo di normalizzazione, consente di costruire un valore sintetico definito come Indice di Maturità Finanziaria, che assume valori compresi fra un minimo di 0, corrispondente ad un soggetto completamente estraneo al sistema finanziario, e un massimo di 10 che caratterizza un profilo particolarmente evoluto. Alla base della costruzione dell'indice vi è il tentativo di definire e misurare il grado di inclusione finanziaria, non soltanto sulla base della titolarità di un conto corrente, informazione necessaria, ma insufficiente a descrivere i comportamenti finanziari sottostanti, ma di graduare tale livello di analisi con altri fattori coerenti con la definizione stessa di inclusione finanziaria, che comprende l'utilizzo di una pluralità di prodotti e servizi necessari per condurre una vita adeguata al contesto di riferimento.

Raggruppando per cluster i valori assunti dall'indice (*Tavola 2.22*) è possibile identificare e rappresentare tre profili di inclusione finanziaria all'interno del campione:

- il **'profilo base'**: identifica la categoria dei soggetti finanziariamente esclusi o di coloro che hanno un livello di inclusione finanziaria molto basso, che non va oltre il conto corrente (come puro strumento di deposito) o uno strumento di pagamento;
- il **'profilo medio'**, caratterizzato dal ricorso a strumenti finanziari che rispondono ad esigenze molto semplici e da un generale sottoutilizzo dei prodotti e servizi bancari;
- il **'profilo evoluto'** che corrisponde ad un rapporto che potremmo definire più "maturo". Si tratta di individui che hanno un'elevata familiarità con il sistema bancario e utilizzano almeno sei prodotti bancari, indice di una relazione che risponde ad una pluralità di esigenze che riguardano anche una gestione attiva del proprio patrimonio e dei propri rischi.

Tavola 2.22– Indice di Maturità Finanziaria 2025 – composizione percentuale



Fonte: indagine campionaria 2025

⁵⁰ L'intervista rileva la titolarità di 20 prodotti bancari, lato credito, risparmio e investimento, sistema dei pagamenti e assicurazioni. Nello specifico: *home banking*, *mobile banking/payment*, libretto di risparmio, bancomat, carte pre-pagate, carte di credito, carte *revolving*, carte di debito con IBAN, assegni bancari, addebito automatico bollette, accredito automatico stipendio, cassette di sicurezza, prodotti assicurativi, gestione titoli, fondi di investimento, mutui, prestiti personali, piani di accumulo risparmio, fondi pensionistici integrativi.

Con riferimento al campione analizzato, anche attraverso una lettura dell'evoluzione dell'indice nel tempo, emerge una polarizzazione con riferimento ai due valori estremi. Da una parte aumenta l'incidenza del "profilo base", poco meno di un terzo del campione, e dall'altra il profilo evoluto, raggiunge, con livelli di intensità diversi, i due terzi della popolazione. Trova conferma, anche con riferimento al 2025, una tendenza che è andata emergendo nei periodi successivi alla pandemia. Da una parte una componente crescente della popolazione straniera prosegue nel suo percorso di inclusione finanziaria, acquisendo maggiore familiarità e utilizzando un numero crescente di prodotti e servizi. In questa analisi va considerato quanto emerso circa la titolarità dei prodotti e servizi bancari dal lato dell'offerta (*Capitolo 1.4*), da cui si evidenzia come, in media, ogni correntista straniero possieda, oltre al conto corrente, almeno 3 strumenti di pagamento, condizione che influisce direttamente sull'Indice di Utilizzo sopra descritto. Contestualmente una componente della popolazione straniera viene spinta, dalle mutate condizioni economiche e di contesto, verso posizioni più marginali in termini di inclusione finanziaria. All'interno del "profilo base" si rileva inoltre come l'8% del campione assuma a un valore dell'Indice di maturità inferiore a 0,5, indicando quindi l'assenza di rapporto con qualsiasi intermediario o prodotto finanziario o, al massimo, l'utilizzo di un semplice strumento di pagamento, senza la titolarità di un conto corrente. Un dato rilevante in ottica di inclusione e vulnerabilità finanziaria. Da questa graduale polarizzazione ne consegue una compressione del "profilo medio", costituito prevalentemente da chi si trova in uno stadio intermedio del processo che può evolversi in entrambi i sensi. Un'apparente contraddizione nell'andamento dell'indicatore che, in condizioni ottimali dovrebbe spostarsi naturalmente dal profilo base a quello evoluto, ma che rivela invece la copresenza di una componente più fragile e marginale, che subisce un processo di graduale involuzione dell'indicatore e una più stabile e solida che si mantiene all'interno di un percorso di progressione. La conferma di questa dicotomia negli anni sottolinea l'esigenza di avviare una riflessione sull'opportunità di rafforzare gli strumenti a supporto dell'inclusione finanziaria a disposizione, per sostenere il benessere finanziario degli individui e in modo particolare la resilienza a shock esterni e la progettualità nel medio-lungo periodo che sono alla base del più ampio processo di inclusione economica e sociale.

2.11 Progettualità futura – gli investimenti

L'integrazione economico-finanziaria coinvolge la capacità dell'individuo di programmare e realizzare progetti e investimenti di medio-lungo termine, pianificando obiettivi e bisogni e collegandoli a strumenti e opportunità. Un processo che richiede l'attivazione e la correlazione di tre dimensioni: risparmio, credito e investimenti e che può alimentare un circuito virtuoso divenendo motore del più generale processo di integrazione socio-economica⁵¹. In questo senso l'inclusione finanziaria costituisce la condizione di accesso agli strumenti necessari alla messa in moto e al consolidamento di questo processo. Un secondo fattore determinante è rappresentato da un'adeguata capacità di pianificazione finanziaria, in grado di collegare in modo corretto obiettivi, orizzonti temporali, risorse e strumenti e una conoscenza degli strumenti finanziari (strettamente connessa ad una diffusa e solida educazione finanziaria). In quest'ottica assume particolare rilevanza la capacità di generare e accantonare risorse proprie da destinare a progettualità future e di accompagnare il progetto con azioni concrete per la sua realizzazione, non lasciandolo solo come desiderio astratto.

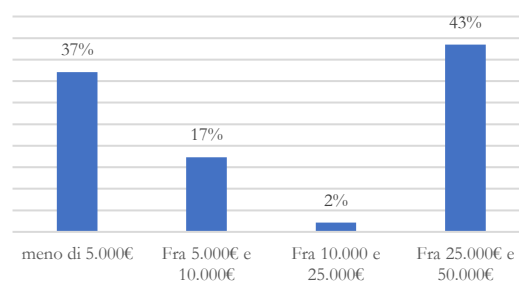
L'indagine campionaria ha cercato di indagare questi aspetti centrali, cercando di cogliere la capacità di investimento a medio-lungo termine, il processo di accumulazione di un patrimonio e la progettualità futura.

Un primo elemento riguarda, come accennato, la **capacità di accumulare le risorse finanziarie** necessarie a sostenere la progettualità. Solo il 22% del campione dichiara di essere riuscito ad accumulare un piccolo patrimonio negli ultimi 5

⁵¹ La stessa Agenda 2030 riconosce un ruolo centrale dell'inclusione finanziaria nel contribuire alla riduzione della povertà e delle disuguaglianze, mentre in sede G20 la Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI) ha come obiettivo quello di incentivare e sostenere i governi verso l'attuazione del Piano d'azione per l'inclusione finanziaria del G20, approvato al vertice del G20 a Seoul in cui si riconosce l'inclusione finanziaria come uno dei principali pilastri dell'agenda di sviluppo globale, www.gpfi.org.

anni. La bassa incidenza (comunque superiore di 4 punti percentuali a quella rilevata nel 2024) trova sicuramente una spiegazione non solo nelle vulnerabilità già evidenziate, legate alla condizione di straniero, in primis la minore capacità reddituale e la maggiore precarietà lavorativa, ma anche e soprattutto nelle due crisi (la pandemia e l'incremento dell'inflazione) che hanno richiesto, come evidenziato dai precedenti rapporti⁵², di intaccare e spesso, azzerare, i piccoli patrimoni accumulati. Per chi è riuscito a mantenere un proprio patrimonio (Tavola 2.23) si tratta per la maggioranza di importi modesti, inferiori ai 10.000€ (per il 54% dei casi), ma si rileva una componente comunque significativa (il 43% di chi è riuscito ad accantonare risorse) con un patrimonio compreso fra i 25.000€ e i 50.000€, adeguato ad una progettualità futura.

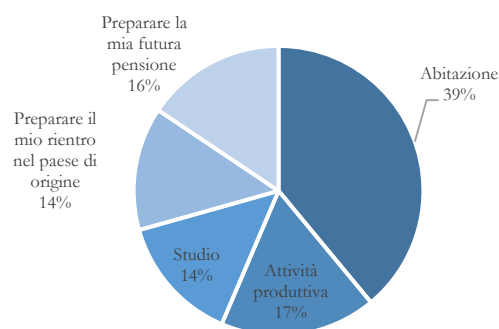
Tavola 2.23 – Patrimonio accumulato negli ultimi 5 anni da chi è riuscito a risparmiare – classi di importi



Fonte: indagine campionaria 2025

Il secondo elemento rilevante riguarda la percentuale di cittadini stranieri che hanno dichiarato di avere **un progetto di investimento in Italia**, che raggiunge l'11% del campione, a cui si affianca un 18% costituito da chi aveva un progetto, ma lo ha dovuto abbandonare a causa delle mutate condizioni economiche. Le crisi hanno effettivamente interrotto un processo virtuoso che trova nella progettualità futura un motore determinante. Il dettaglio degli investimenti (Tavola 2.24) mostra la dinamicità di questa componente della popolazione. L'acquisto di un'abitazione in Italia rimane centrale (39%), ma ad essa si affiancano progetti legati all'avvio di attività produttive (17%), alla necessità di preparare la futura pensione (16%), allo studio (14%) e ad un possibile rientro in patria (14%).

Tavola 2.24 – Progetti di investimento in Italia



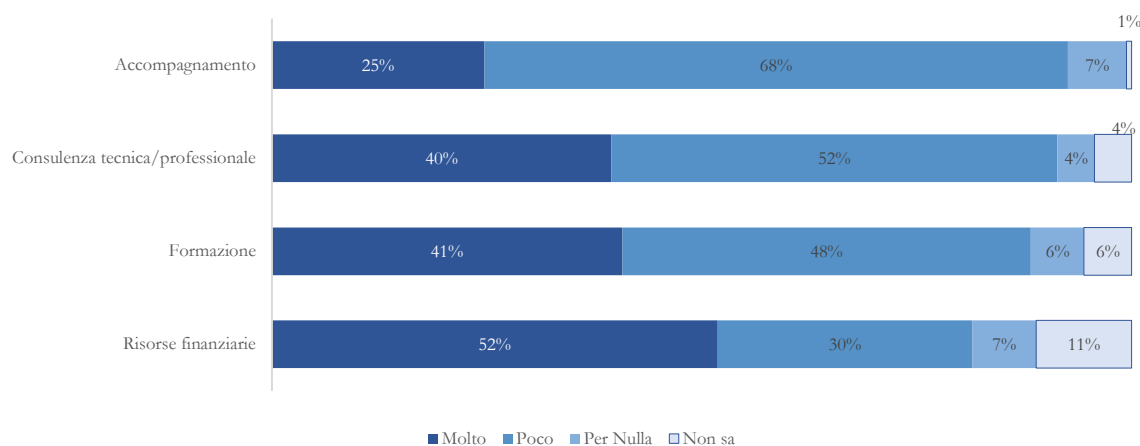
Fonte: indagine campionaria 2025

L'indagine ha inoltre cercato di cogliere se all'espressione di una progettualità si accompagnassero anche azioni concrete finalizzate al raggiungimento dell'obiettivo pianificato. Nell'87% dei casi alle intenzioni corrispondono azioni concrete: il 24% ha richiesto un credito, il 17% sta risparmiando e il 21% sta studiando. Nel 25% dei casi la realizzazione non è ancora entrata in una fase operativa, ma si stanno raccogliendo le informazioni necessarie, mostrando quindi un atteggiamento comunque proattivo, anche se in una fase preliminare. Solo nell'8% dei casi al progetto non corrisponde nessuna azione, mentre per il restante 5% le mutate condizioni non hanno fatto abbandonare il progetto, ma hanno bloccato ogni iniziativa concreta.

Al fine di fornire dati a supporto della possibile definizione di azioni o policy in grado di sostenere e incentivare la progettualità futura di questa componente dinamica della popolazione, riportiamo i dati riferiti all'indagine 2024 in cui si sono indagati quattro possibili ambiti specifici di sostegno: la disponibilità di risorse finanziarie, la formazione, la consulenza tecnica o specialistica e l'accompagnamento attraverso forme di tutoraggio. La Tavola 2.25 esprime le preferenze organizzate su tre valori: per nulla, poco e molto. Se le risorse finanziarie sono valutate come indispensabili per la realizzazione del progetto da parte dalla maggioranza, il bisogno di formazione e di consulenza tecnica sono giudicati rilevanti dal 40% del campione.

⁵² Secondo i dati dell'indagine campionaria 2024, fra gli oltre 1.400 individui intervistati solo un terzo non ha dovuto fare ricorso al risparmio accumulato per far fronte alle esigenze quotidiane e poco meno di un quarto lo ha dovuto fare, ma in maniera minima. Per il 22% invece l'impatto è stato significativo, erodendo completamente, o in modo sostanziale, quanto era stato precedentemente accantonato. Il restante 21% ha fatto ricorso al proprio risparmio in maniera significativa, ma non determinante.

Tavola 2.25 – Aree di sostegno alla progettualità futura



Fonte: indagine campionaria 2024

2.12 Un indice per misurare l'alfabetizzazione finanziaria

Il livello di consapevolezza e valutazione circa l'opportunità e la sostenibilità di ciascuna scelta di natura finanziaria o circa le caratteristiche dei diversi prodotti finanziari, costituiscono un elemento essenziale del benessere finanziario dell'individuo e rappresentano un fattore decisivo nel processo di inclusione finanziaria, nel raggiungimento, cioè di quell'"utilizzo efficace"⁵³ che dovrebbe accompagnare l'accesso ai servizi finanziari secondo la definizione adottata dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti.

La legge N. 15/2017 sull'educazione finanziaria la definisce come un processo e ne indica gli obiettivi prioritari: *"per educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale ... si intende il processo attraverso il quale le persone migliorano la loro comprensione degli strumenti e dei prodotti finanziari e sviluppano le competenze necessarie ad acquisire una maggiore consapevolezza dei rischi e delle opportunità finanziarie"*.

Il progresso tecnologico, l'innovazione finanziaria, lo sviluppo dei mercati e delle normative hanno reso più complesse le scelte finanziarie degli individui, senza essere stati accompagnati da una crescita proporzionale nelle conoscenze. Una maggiore cultura finanziaria, oltre che in una gestione più efficiente delle proprie risorse e una migliore dimestichezza con i diversi prodotti finanziari, si traduce anche in una maggiore fiducia negli intermediari, un minor ricorso a canali e strumenti informali e illegali (come l'usura). Un processo i cui benefici ricadono non solo sui singoli individui ma, attraverso una maggiore partecipazione alla vita economica, una allocazione più efficiente delle risorse e comportamenti finanziari meno rischiosi, anche sul sistema economico e finanziario nel suo complesso, garantendone sviluppo e stabilità.

L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) ha definito l'educazione finanziaria come: *"il processo attraverso il quale i risparmiatori e gli investitori, e in generale la più ampia platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l'informazione, l'istruzione e la consulenza, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario"*⁵⁴. L'OCSE identifica tre componenti distinte e integrate del processo di educazione finanziaria: l'informazione, l'istruzione e la consulenza. L'informazione, completa e trasparente, fornisce gli elementi necessari per effettuare una scelta consapevole e efficiente.

⁵³ D. Frigeri, a cura di, Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, CeSPI, *Buone Pratiche di inclusione finanziaria. Uno sguardo europeo*, 2013, www.migrantiefinanza.it.

⁵⁴ OCSE, *Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness recommendation of the council*, 2005b <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>

L'istruzione colma il gap di conoscenze dell'individuo rispetto ai servizi esistenti e la consulenza riconosce un livello di "tecnicità" e professionalità che compete all'operatore, più che al consumatore.

Con riferimento ai cittadini stranieri, tre altri fattori ne amplificano la vulnerabilità sotto il profilo dell'educazione finanziaria: le conoscenze pregresse, spesso legate a contesti con un basso livello di inclusione e di alfabetizzazione finanziaria, aspetti culturali e l'assenza o la maggiore fragilità di reti di supporto a cui chiedere consiglio o a cui fare riferimento per le scelte finanziaria.

Misurare il livello di educazione finanziaria attraverso indicatori standardizzati, che consentano una comparazione nel tempo e nello spazio e con riferimento a diverse popolazioni di riferimento, diventa rilevante per comprendere il fenomeno e definire misure di azione adeguate ed efficaci, per colmare eventuali gap, riuscendo ad identificare bisogni e destinatari. L'esperienza mostra infatti che, in tema di educazione finanziaria, l'efficacia degli interventi è strettamente e positivamente correlata con la capacità di costruire modelli di formazione basati su una valutazione adeguata dei bisogni dei destinatari finali, spesso integrati con altri bisogni formativi.

Al fine di misurare il grado di educazione finanziaria si è scelto, in collaborazione con la Banca d'Italia, di adottare un set di quesiti standard, in grado di consentire una comparazione con statistiche riferite ad un universo più ampio. La *Tavola 2.26* riporta gli indicatori utilizzati, mentre la *Tavola 2.27* confronta i valori corrispondenti alla percentuale di risposte corrette con riferimento ai cittadini stranieri rilevati nell'indagine, con quelli rilevati da Banca d'Italia nell'ultima survey disponibile sull'alfabetizzazione finanziaria realizzata nel 2023 sulla popolazione italiana⁵⁵. Pur essendoci uno scostamento temporale che non consente un pieno confronto dei dati, è però possibile trarre indicazioni sulle aree di maggiore o minore fragilità in base alle singole domande indagate.

Tavola 2.26– Questionario – Indicatori di educazione finanziaria utilizzati

Domanda 1	Domanda 2	Domanda 3 (VERO/FALSO)
Immagini di lasciare 100 euro su un conto corrente che le frutta un tasso di interesse del 2% annuo e che non ha spese. Dopo 5 anni, quanto immagina sia la cifra disponibile? ▪ Esattamente 102 euro ▪ Meno di 102 euro ▪ Oltre 102 euro ▪ Non risponde ▪ Non so	Supponga di lasciare 1.000€ su un conto corrente che le frutta un tasso d'interesse dell'1% e che non ha spese di gestione. Immagini, inoltre, che l'inflazione sia pari al 2%. Lei ritiene che, fra un anno, quando preleverà i soldi, sarà in grado di comprare la stessa quantità di beni che potrebbe comprare spendendo oggi i 1.000€? ▪ No, potrò acquistare una quantità minore ▪ No, potrò comprare una quantità maggiore ▪ Non risponde ▪ Non so	3.1 Se un investimento finanziario offre la possibilità di guadagnare molti soldi, è verosimile che ci sia anche l'eventualità di perdere molti soldi 3.2 Inflazione elevata significa che il costo della vita cresce rapidamente 3.3 Un prestito con durata pari a 15 anni ha di solito rate mensili di importo maggiore di quelle di un prestito dello stesso ammontare con durata pari a 30 anni, ma gli interessi totali pagati nell'arco della vita del prestito saranno inferiori.

Tavola 2.27- Confronto risultati stranieri - italiani

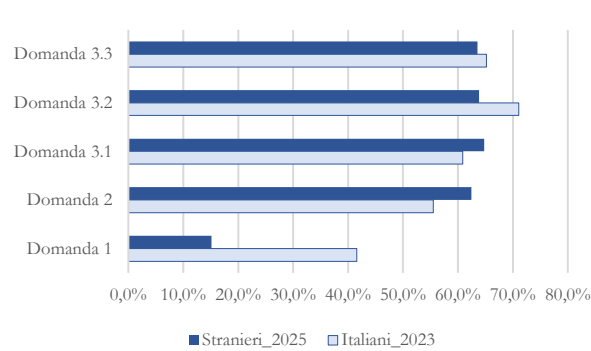
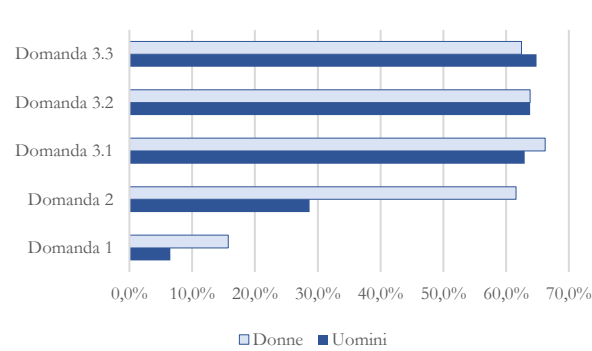


Tavola 2.28 – Indicatori educazione finanziaria – dettaglio di genere



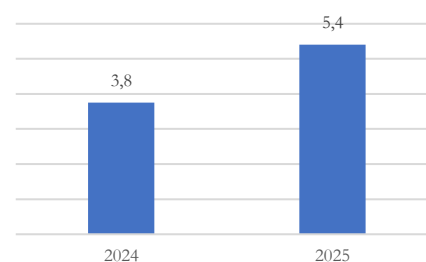
Fonti: Indagine campionaria 2025, Banca d'Italia, Indagini sull'alfabetizzazione finanziaria e le competenze di finanza digitale in Italia: adulti, 2023

L'analisi fondata sul genere (*Tavola 2.28*) sembra rilevare, con riferimento al campione analizzato, un maggior livello di alfabetizzazione finanziaria delle donne, rispetto agli uomini, con riferimento particolare alle prime due domande.

⁵⁵ La Banca d'Italia ha svolto due rilevazioni sull'Alfabetizzazione e le competenze finanziarie degli Italiani (IACOFI), nel 2017, 2020 e 2023, sulla base della metodologia sviluppata dall'*International Network on Financial Education* (INFE) dell'OCSE.

Trasformando le risposte ai singoli quesiti in un indicatore compreso fra 0 (livello minimo) e 10 (livello massimo), è possibile sintetizzare quanto già evidenziato attraverso un **indicatore sintetico di alfabetizzazione finanziaria** che, seppur riferito solo ad alcuni ambiti specifici, consente un confronto temporale⁵⁶. Il campione 2025 si caratterizza per un valore dell'indicatore superiore al 2024, pur se ancora relativamente basso rispetto al livello massimo. Rimane quindi un bisogno di alfabetizzazione finanziaria importante per i cittadini stranieri, pur in presenza di segnali di miglioramento.

Tavola 2.29 – Indicatore di alfabetizzazione finanziaria



Fonti: Indagini campionarie 2024- 2025

Un altro fattore appare rilevante nell'analisi. Ad un indice di bancarizzazione di poco superiore alla metà, si affianca un basso livello di consapevolezza circa la rilevanza dell'educazione finanziaria e il relativo bisogno di formazione. Solo un terzo del campione (il 33%) si dichiara infatti interessato/disponibile ad un corso di formazione gratuito al fine di migliorare le proprie conoscenze finanziarie, evidenziando la necessità di iniziative finalizzate ad accrescere il livello di consapevolezza e una corretta percezione.

2.13 I cittadini stranieri e la tutela dei consumatori – una prima ricognizione

Integrare i dati relativi ai casi di contenzioso raccolti dalle associazioni di tutela dei consumatori rappresenta una prospettiva nuova e ulteriore che consente di cogliere una dimensione spesso sommersa delle dinamiche di inclusione ed esclusione, soprattutto con riferimento ai cittadini stranieri. Tali dati non rappresentano soltanto un insieme di controversie individuali, ma costituiscono un osservatorio privilegiato sulle criticità strutturali che emergono nell'accesso ai servizi e sulle asimmetrie informative e contrattuali che colpiscono in misura maggiore le persone con minore capitale sociale, linguistico e istituzionale che risiedono in un paese.

Nel caso dei cittadini stranieri, il contenzioso può rivelare infatti una pattern ricorrenti di una pluralità di ostacoli amministrativi, pratiche discriminatorie, difficoltà nella comprensione delle condizioni contrattuali o nell'esercizio dei propri diritti che spesso sfuggono agli stessi operatori, indicando azioni di intervento su più livelli. L'analisi di queste evidenze consente quindi di affiancare ad una lettura quantitativa dei fenomeni, basata su tassi di accesso o indicatori di utilizzo, una sfera più qualitativa dell'inclusione. I dati delle associazioni di tutela fungono così da complemento importante, offrendo un punto di vista "dal basso", che intercetta le frizioni tra norme, prassi operative e vissuto concreto degli utenti⁵⁷.

Un'ampia letteratura sulla tutela dei consumatori ha mostrato come il comportamento di reclamo e di contenzioso sia un importante indicatore di problemi sistemici di enforcement e di protezione legale⁵⁸. Studi specifici sulle differenze nei comportamenti di reclamo tra gruppi di consumatori mostrano inoltre come variabili culturali, sociali e linguistiche influenzino l'emergere e l'esito delle controversie⁵⁹. Con specifico riferimento ai cittadini stranieri, la letteratura sull'inclusione finanziaria evidenzia come la tutela del consumatore vulnerabile sia fondamentale per un'effettiva inclusione⁶⁰.

Portare questi elementi all'interno dell'analisi significa, quindi, rafforzare la capacità di individuare vulnerabilità specifiche, valutare l'efficacia dei meccanismi di protezione esistenti e orientare interventi regolatori, informativi e formativi più mirati. Il contenzioso non è soltanto un indicatore di conflitto, ma diventa un segnale diagnostico

⁵⁶ L'omogeneità della metodologia consentirebbe un confronto anche con il dato relativo all'indagine sulla popolazione italiana realizzata dalla Banca d'Italia, ma lo scarto temporale di due anni (l'ultima indagine disponibile risale al 2023), data la rapida evoluzione di questa variabile, non rende il confronto significativo.

⁵⁷ S. Meili, *Consumer Protection*, in *The Oxford Handbook of Empirical Legal Research*, Oxford University Press, 2012.

⁵⁸ H.-W. Micklitz, G. Saumier, *Enforcement and Effectiveness of Consumer Law*, Springer, 2018.

⁵⁹ F. Meng, S. Wang, S. Peters, *A Glimpse into the Consumer Complaining Behavior of Immigrants in Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior*, 2010.

⁶⁰ G. Mattarella, *L'inclusione finanziaria degli immigrati: la tutela del consumatore vulnerabile nei servizi bancari*, Giappichelli, 2021

della qualità del sistema e della sua capacità di garantire parità di trattamento e piena cittadinanza economica anche ai soggetti più esposti a rischi di esclusione.

Grazie alla collaborazione avviata dall'Osservatorio con il *Movimento Consumatori* è stata introdotta una prima indagine pilota sui casi di contenzioso che hanno coinvolto cittadini stranieri (non OCSE) in 11 territori campione, a cui si aggiunge lo sportello nazionale online. In questa prima indagine sono stati raccolti dati generici, riferiti al 2023 e al 2024, senza la possibilità di indagare con maggiore dettaglio sia la tipologia dei contenziosi e sia le principali caratteristiche dei consumatori stranieri che si sono rivolti agli sportelli dell'associazione. Nella seconda fase dello studio, già in corso, è stato approntato un sistema sperimentale di rilevazione dei dati che consentirà una maggiore granularità delle informazioni e quindi un'analisi più puntuale, in modo particolare con riferimento ai casi che hanno una connessione diretta con i temi dell'inclusione finanziaria. I risultati saranno presentati nella prossima edizione del Rapporto dell'Osservatorio.

La Tavola 2.30 sintetizza i dati raccolti, mostrando il numero di casi che hanno riguardato i cittadini di paesi terzi nei territori campione (più lo sportello nazionale online), in rapporto al totale dei contenziosi complessivamente gestiti. Una prima evidenza riguarda una crescita del 19% fra il 2023 e il 2024, con un'incidenza dei paesi terzi che passa dal 13% al 14% rispetto al totale dei casi segnalati. Complessivamente i dati fanno riferimento a 72 paesi nel 2023 e 69 paesi nel 2024. Una seconda considerazione riguarda l'incidenza dei casi che riguardano cittadini di paesi terzi che in entrambi gli anni è superiore all'incidenza della popolazione straniera sul totale dei cittadini residenti che nel 2023 era pari all'8,9% e nel 2024 al 9,0% (Fonte ISTAT).

Tavola 2.30 – Contenziosi rilevati 2023-2024 – territori campione

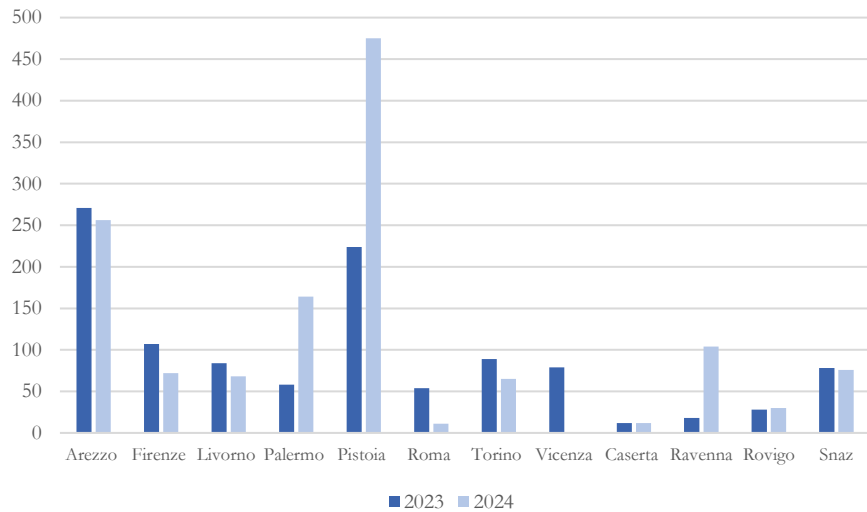
SPORTELLLO	Arezzo	Firenze	Livorno	Palermo	Pistoia	Roma	Torino	Vicenza	Caserta	Ravenna	Rovigo	Snaz	Totale
2023 Paesi terzi	271	107	84	58	224	54	89	79	12	18	28	78	1.102
Totali casi gestiti	769	364	163	151	270	477	1.076	86	781	99	1.100	2.927	8.263
% sul totale	35%	29%	52%	38%	83%	11%	8%	92%	2%	18%	3%	3%	13%
2024 Paesi Terzi	256	72	68	164	475	11	65	0	12	104	30	76	1.333
Totali casi gestiti	1.503	274	203	179	582	222	722	0	1.058	476	1.653	2.927	9.799
% sul totale	17%	26%	33%	92%	82%	5%	9%	-	1%	22%	2%	3%	14%

Fonte: Movimento Consumatori

I valori di incidenza del segmento stranieri, per territorio, mostrano un'elevata variabilità sia con riferimento all'annualità di riferimento e sia rispetto ai territori. Nel 2023 sono Vicenza e Pistoia gli sportelli che mostrano l'incidenza più alta, mentre nel 2024 al territorio di Pistoia si affianca quello di Palermo.

La Tavola 2.31 mostra il dettaglio del numero di contenziosi presi in carico per ciascun territorio nei due anni di indagine, rilevandone le variazioni.

Tavola 2.31 – Numero contenziosi rilevati per cittadini paesi terzi 2023-2024 – territori campione



Fonte: Movimento Consumatori

L'analisi di genere mostra una prevalenza della componente maschile, rispettivamente il 55% per il 2023 e il 59% per il 2024. Composizione che non si discosta comunque molto dalla composizione di genere della popolazione straniera che mostra un sostanziale equilibrio (50,5% l'incidenza della componente femminile a gennaio 2024).

I dati consentono un'analisi per paese di provenienza, mostrandone il peso sul totale dei casi appartenenti a cittadini stranieri. Selezionando i primi 10 paesi per ciascun anno, che in totale rappresentano oltre il 70% dei casi rilevati (Tavola 2.32), emergono alcune particolarità rilevanti che potrebbero essere oggetto di

opportuni approfondimenti per comprenderne le cause e gli ambiti di maggiore criticità. L'Albania risulta essere il paese con il maggior numero di casi presi in carico in entrambi gli anni. Anche Nigeria, Romania e Marocco, mostrano un peso relativo alto per entrambi gli anni, mentre per le altre comunità si rileva una maggiore variabilità. Naturalmente il numero assoluto dei casi è un indicatore imperfetto, in quanto direttamente proporzionale alla numerosità della popolazione di quella comunità specifica. Al fine di creare un indicatore relativo è stato calcolato il peso relativo della popolazione delle singole comunità sul totale dei cittadini stranieri che, confrontato con il peso relativo dei casi, riferito al 2024, permette di evidenziare quelle comunità che presentano una rappresentatività maggiore o minore in termini di contenziosi (indicati rispettivamente con un “+” o un “-” nella tabella, quando lo scarto è superiore al punto percentuale) e che quindi andrebbero maggiormente attenzionate in una fase di approfondimento successivo. Sri Lanka, Nigeria e Albania sono i paesi che mostrano uno scarto significativamente positivo, mentre nel caso della Romania il peso dei casi viene molto ridimensionato se rapportato all'incidenza sul totale delle presenze.

Il quadro che emerge da questo primo approfondimento, pur se generico, consente di evidenziare alcuni elementi di analisi importanti, confermando una effettiva maggiore presenza di asimmetrie da parte dei cittadini stranieri nell'accesso ai servizi che si riflettono in termini di richieste alle associazioni dei consumatori. La scarsa incidenza dei casi riferiti a cittadini stranieri presi in carico dallo sportello nazionale online sembra inoltre confermare il bisogno di una relazione personale, a fronte di una consapevolezza dei limiti linguistici e di familiarità con la legislazione specifica di riferimento che il caso concreto richiede.

Tavola 2.32 – Prime 10 nazionalità rilevate per numero di casi 2023 - 2024

Nazionalità	Peso percentuale	Peso percentuale	Incidenza popola	Confronto peso-
	2024	2023	2024	incidenza 2024
Albania	13,0%	11,3%	7,9%	(+)
Sri Lanka	12,8%	2,5%	2,1%	(+)
Nigeria	12,0%	8,2%	2,4%	(+)
Marocco	10,4%	6,5%	7,8%	(+)
Romania	8,3%	9,8%	20,4%	(-)
Senegal	5,2%	5,5%	2,2%	(+)
Pakistan	3,5%	7,4%	3,0%	(=)
Perù	2,9%	4,8%	2,0%	(=)
India	2,7%	1,7%	3,3%	(=)
Bangladesh	2,6%	7,2%	3,7%	(-)
Ucraina	2,0%	5,3%	5,2%	(-)

Fonte: Movimento Consumatori

Box 1 – Il Movimento Consumatori

Movimento Consumatori APS (MC) nasce a Milano su impulso di alcuni intellettuali che nel 1985 percepiscono la necessità di creare un organismo collettivo e inclusivo per promuovere i diritti dei consumatori come diritti civili nel mercato. L'associazione si sviluppa negli anni e arriva a contare oltre 30 mila iscritti tra singoli cittadini, associazioni federate e sezioni territoriali.

MC intende contribuire al pieno riconoscimento e alla realizzazione dei diritti di cittadinanza economica nel mercato, promuovendo la regolamentazione globale dell'economia, attraverso l'attuazione dei diritti costituzionali concernenti l'uguaglianza di dignità e di opportunità e la lotta contro ogni forma di discriminazione, richiamando le istituzioni e le imprese al principio costituzionale per cui l'attività economica non deve svolgersi in contrasto con l'utilità sociale o in modo da arrecare danno alla sicurezza, alla libertà e alla dignità umana. Ogni anno fornisce, informazione e assistenza legale a circa 150 mila consumatori, curando la risoluzione stragiudiziale di più di 15 mila controversie territorialmente (circa 100 sportelli fisici) e online.

Dal 2002 svolge piani di monitoraggio del rispetto delle normative a tutela dei consumatori da parte delle aziende e persegue le violazioni riscontrate tramite azioni collettive inibitorie e esposti alle Autorità indipendenti. Incentiva la promozione e la diffusione di valori quali partecipazione, solidarietà, integrazione e legalità in modo particolare lavorando sul tema della responsabilità sociale di consumo e dell'economia circolare. Realizza programmi di educazione al consumo responsabile e di educazione finanziaria e alimentare per gli studenti e per specifiche 'fasce deboli' della popolazione; svolge ricerche per la valutazione dei comportamenti delle grandi aziende rispetto al tema della sostenibilità sociale e ambientale. MC è riconosciuta dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy tra le associazioni dei consumatori maggiormente rappresentative, collabora con le Authority di controllo (Agcm, Agcom, Privacy, Arera, ecc.), si relaziona dialetticamente con le principali associazioni di categoria del mondo del lavoro e dell'impresa e svolge attività di lobby parlamentare e governativa per influenzare i decisori a normare nell'interesse generale dei cittadini. MC è membro del CNCU e dal 2006 è un'associazione di Promozione Sociale. Trae le risorse necessarie principalmente dal volontariato e dalla partecipazione a bandi pubblici nazionali e europei su specifiche linee di azione (contrasto della contraffazione dei prodotti, educazione al consumo, assistenza e difesa dei cittadini, economia circolare, ecc.). MC è socio di diverse associazioni del consumo critico nazionale (Arci, Next, Fairtrade, Forum Nazionale del

Terzo Settore), promuove e partecipa a campagne di contrasto al modello economico neoliberista (Sbilanciamoci, Abiti Puliti, Asvis, No OGM, Stop TTIP) e dal 2018 è membro di ECU (European Consumer Union) associazione di consumatori di livello europeo. www.movimentoconsumatori.it.

Il Movimento si prefigge i seguenti obiettivi:

- tutelare i diritti dei consumatori e degli utenti, riconosciuti dalla legge 281/98, quali il diritto alla tutela della salute, alla sicurezza e alla qualità dei prodotti e dei servizi, all'informazione ed alla corretta pubblicità, all'educazione, al consumo, alla correttezza dei contratti, all'erogazione di servizi pubblici efficienti;
- influenzare le controparti istituzionali e private perché forniscano servizi e prodotti che corrispondano alle esigenze dei consumatori e degli utenti;
- rappresentare i consumatori e gli utenti presso organismi pubblici e società private, erogatori di servizi e fornitori di beni;
- stimolare i mass media ad un'informazione corretta e puntuale in tema di tutela dei consumatori;
- sollecitare il consumatore a prendere coscienza dei propri diritti e doveri.

Il Movimento Consumatori è presente a livello nazionale, con uno sportello online e a livello territoriale con sportelli operativi in tutte le Regioni Italiane ad esclusione della Valle d'Aosta, il Trentino Alto Adige e il Friuli Venezia Giulia.

La presenza territoriale è consultabile dal sito o inquadrando il QR Code qui riportato.



CAPITOLO 3

LE RIMESSE

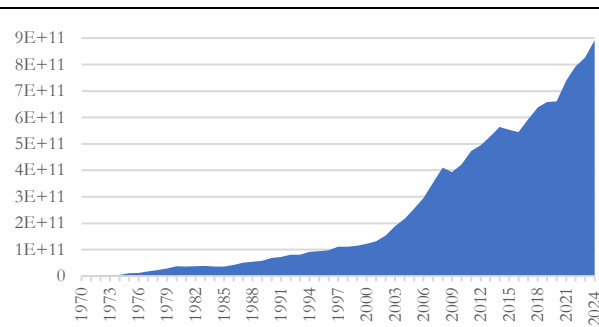
A cura di Daniele Frigeri

3.1 I flussi internazionali

A dicembre 2024 le rimesse a livello internazionale hanno raggiunto un nuovo massimo da quando la Banca Mondiale ha iniziato a misurarne i flussi, con 892,3 miliardi di dollari complessivi, e una crescita, rispetto al 2023 dell'8%.

Un trend che, come mostra la *Tavola 3.1* prosegue a ritmi sostenuti a partire dall'inizio del millennio e che rappresenta una fonte significativa per le economie di molti paesi e il sostentamento delle famiglie riceventi. Un volume di risorse che raggiunge prevalentemente i "Middle Income Countries", il 75% delle rimesse complessive (*Tavola 3.2*) e solo marginalmente (il 2% delle rimesse globali) i Low Income Countries, 26 paesi, di cui 20 nel continente africano, con un reddito pro-capite inferiore ai 1.135USD annui, secondo la classificazione di Banca Mondiale. Lo stesso gruppo di Paesi è l'unico a registrare un brusco rallentamento dei flussi di rimesse con una riduzione dell'8% fra il 2022 e il 2023, in parte associabile alle politiche migratorie restrittive che ricadono prevalentemente sui paesi più poveri.

Tavola 3.1 – Rimesse Mondiali – distribuzione per categorie Paesi



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca Mondiale

Tavola 3.2 – Rimesse Mondiali – distribuzione per categorie Paesi

Paesi di destinazione	Peso su rimesse globali	Variazione 2022-2023
Low Income Countries	2,0%	-7,9%
Middle Income Countries	75,0%	+10,5%
High Income Countries	23,0%	+3,5%

In termini di rapporto fra il volume di rimesse ricevute e il PIL nazionale, una misura di impatto sulle economie riceventi, sono 27 i paesi a livello mondiale per i quali il volume delle rimesse in arrivo superano il 10% della ricchezza prodotta nel paese. Fra questi si segnalano 5 paesi europei: Bosnia, Moldova, Montenegro, Kosovo, Georgia.

Le due iniziative a livello internazionale più rilevanti in tema di valorizzazione del ruolo delle rimesse per lo sviluppo sono state la firma, durante il G8 dell'Aquila del 2009, dell'accordo internazionale per la riduzione del costo delle rimesse a livello globale al 5% in 5 anni (accordo poi incluso fra gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (Obiettivo 10.c), e la creazione, in sede G20, della Global Partnership for Financial Inclusion⁶¹. Gli SDGs fissano un obiettivo auspicato di costo medio al 3% e in un divieto di superare il 5% sui singoli corridoi, liberando, secondo le stime di Banca Mondiale risorse per 16 miliardi di dollari, direttamente a beneficio dei prenditori finali. La Global Partnership for Financial Inclusion ha invece l'obiettivo di creare le condizioni per cui queste maggiori risorse si trasformino in sviluppo locale, riconoscendo nell'inclusione finanziaria un ruolo centrale e sinergico nel processo. Secondo l'ultima rilevazione disponibile di Banca Mondiale, il costo medio di invio di 250\$, a livello globale, ha raggiunto il 6,5%, nel primo quadrimestre 2025. Percentuale che si riduce al 4,9% con riferimento ai soli canali digitali, confermando il ruolo potenziale della digitalizzazione per la riduzione dei costi. **Complessivamente, a livello internazionale, i risultati raggiunti in questi anni sono positivi, ma molto più lenti del previsto.**

Il Governo italiano ha assunto sin dal 2009 un ruolo di leadership nel processo, sia per i risultati raggiunti, attraverso il coinvolgimento attivo di tutti gli operatori del settore privato (banche, Poste Italiane, *Money Transfer Operators - MTO*), creando il *National Working Group on Remittances* e sia per aver contribuito alla creazione del primo sito web nazionale di monitoraggio indipendente dei costi delle rimesse, certificato da Banca Mondiale, www.mandasoldiacasa.it, gestito da un ente terzo indipendente, il CeSPI.

⁶¹ www.gpfi.org

3.2 I flussi dall'Italia

Secondo l'aggiornamento dei dati Banca d'Italia al **31 dicembre 2024**, il volume delle rimesse dall'Italia verso il resto del mondo ha raggiunto **8,285 miliardi di Euro**, con una crescita dell'**1,3% rispetto al 2023**. I primi tre trimestri 2025 confermano e rafforzano il trend di crescita che si era stabilizzato dopo il forte incremento legato alla pandemia, *Tavola 3.3*. Con riferimento agli stessi periodi temporali 2024 i flussi rilevano una crescita del 6% per i primi due trimestri e un rallentamento (+1%) nel terzo trimestre (che include il periodo estivo).

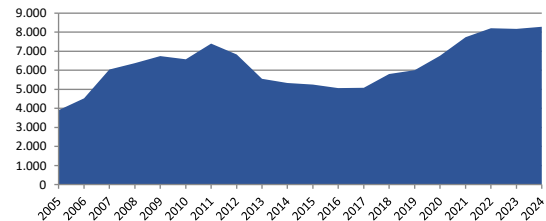
L'Asia continua a rappresentare il principale continente di destinazione delle rimesse in uscita dall'Italia, con il 42% dei flussi. Fra i primi 10 paesi destinatari dei flussi dall'Italia figurano 5 paesi asiatici: Bangladesh, Filippine, India, Pakistan e Sri Lanka, che complessivamente rappresentano il 40% delle rimesse in uscita. Il dettaglio per continente (con una distinzione fra paesi dell'Unione Europea e paesi Extra-UE) mostra come l'Asia rilevi anche la crescita maggiore su base annua (*Tavola 3.4*), mentre **Africa e paesi UE fanno registrare una contrazione**. La riduzione dei flussi verso i Paesi dell'Unione Europea è prevalentemente attribuibile alla contrazione dei flussi verso la Romania, spiegabile con il suo ingresso nel circuito dei pagamenti europeo SEPA⁶².

Il dettaglio per singolo paese di destinazione mostra come i flussi tendono a modificarsi nel tempo, seguendo dinamiche legate ad una molteplicità di fattori, come l'evoluzione dei flussi migratori e dei processi di integrazione, l'anzianità migratoria, le esigenze dei paesi di destinazione e la presenza di politiche finalizzate ad attrarre le rimesse, ma anche l'evoluzione dei sistemi finanziari. Complessivamente, a fronte di una crescita dei volumi fra il 2023 e il 2024, l'andamento disaggregato per paese di destinazione fornisce un quadro molto più variegato. Sono 97 le destinazioni che evidenziano una crescita nei flussi su base annua, mentre sono 116 i Paesi che mostrano tassi di variazione negativa. Confrontando le **prime 10 nazionalità per flussi di rimesse** fra il 2014 e il 2024 (*Tavola 3.5*), in termini di peso relativo sul totale dei flussi annui, emerge come il mercato delle rimesse si sia modificato negli ultimi anni, con una crescita della componente asiatica e il ridimensionamento di alcune destinazioni come Cina e Romania.

Con riferimento alle prime 12 nazionalità, che complessivamente rappresentano il 72% del totale dei flussi in uscita dal nostro paese, emerge una grande variabilità. I dati segnalano **alcuni incrementi significativi, prossimi o superiori al 10%** per Bangladesh, Georgia o Perù, a fronte di riduzioni altrettanto significative (maggiori del 10%) per Pakistan, Romania, Senegal e Nigeria. A fianco di queste variazioni segnaliamo altri due Paesi significativi per l'Italia: l'Egitto che mostra una crescita

Tavola 3.3 – Volume rimesse dall'Italia (milioni di Euro)

	2024	2025
Trimestre I	1.954,580	2.072,109
Trimestre II	2.042,451	2.173,160
Trimestre III	2.172,128	2.195,472
Trimestre IV	2.116,249	n.d.
Totale	8.285,408	n.d.



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

Tavola 3.4 – Variazione volumi rimesse dall'Italia per Continente 2023-2024

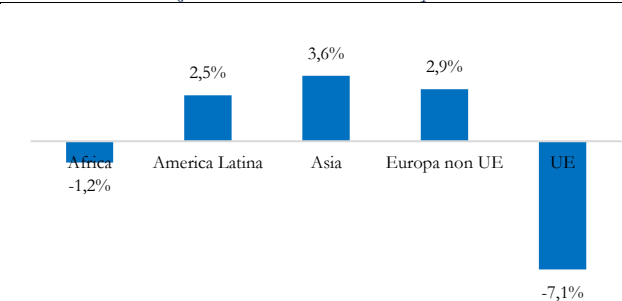


Tavola 3.5 – Prime 10 nazionalità per peso relativo dei flussi sul totale, confronto 2014-2024

Paese	Peso 2014	Peso 2024
Romania	16,43%	4,67%
Cina	15,36%	0,05%
Bangladesh	6,76%	16,86%
Filippine	6,08%	6,88%
Marocco	4,69%	6,94%
Senegal	4,59%	3,60%
India	4,23%	5,40%
Perù	3,62%	4,33%
Sri Lanka	3,25%	3,85%
Ucraina	2,71%	2,60%
Ecuador	2,39%	2,06%
Pakistan	2,35%	7,24%
Georgia	1,42%	6,05%

Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

Tavola 3.6 – Primi 12 paesi per volumi dall'Italia – confronto 23-24

Paese di destinazione	Variazione percent 23-24	Paese di destinazione	Variazione percent 23-24
Bangladesh	+19,8%	Romania	-13,8%
Georgia	+9,5%	Nigeria	-13,8%
Perù	+8,7%	Pakistan	-11,9%
Marocco	+2,2%	Senegal	-11,3%
Ucraina	+1,6%	Filippine	-5,0%
India	+1,5%	Sri Lanka	-0,9%

Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

⁶² Single Euro Payments Area (**SEPA**), ovvero Area Unica dei Pagamenti in Euro, in cui il cittadino, l'impresa, la Pubblica Amministrazione e ogni altro operatore economico possono effettuare e ricevere pagamenti in euro secondo regole, procedure operative e prassi di mercato uniformi.

del 43% e la Cina che invece riduce ulteriormente il valore delle rimesse del 58%, proseguendo un percorso avviato nel 2011.

In particolare, appare significativa la contrazione per il Pakistan, iniziata già nel 2023 (-3% rispetto al 2022), così come, specularmente, appare significativo l'incremento importante per le rimesse verso il Perù per il secondo anno consecutivo (+14% fra il 2022 e il 2023). In entrambi i casi andrebbero meglio indagate le cause. Le contrazioni per Senegal e Romania rientrano invece in una dinamica legata all'evoluzione dei sistemi finanziari dei rispettivi paesi. Per la Romania, il già citato ingresso nell'area del sistema di pagamenti europeo SEPA, rende di fatto più conveniente l'uso dei canali bancari, configurando il trasferimento come un bonifico europeo e, come tale, escluso dalla rilevazione delle rimesse. Per il Senegal si sta assistendo ad una graduale disintermediazione delle rimesse da parte degli operatori tradizionali, a favore dell'uso dei *wallet* elettronici che si stanno diffondendo rapidamente nel paese africano.

Il livello di dettaglio della rilevazione periodica di Banca d'Italia consente anche **un'analisi con riferimento ai territori**

di origine delle rimesse fra Regioni e Province italiane (Tavola 3.7). **La Lombardia si conferma la**

Regione da cui proviene la maggioranza dei flussi

di rimesse in uscita dall'Italia, anche se il confronto su

base annua mostra una riduzione di quasi due punti

percentuali (-1,8%). Segue il Lazio, con il 15,3% e un

incremento significativo, pari al +5,3% rispetto al

2023. **La Campania mostra la crescita più**

importante nei volumi, con un +13%, seguita dalla

Puglia (+5,7%) e, dopo il Lazio, dalla Liguria (+2,2%).

Rilevano una contrazione nei flussi l'Emilia-Romagna

(-2,8%), la Toscana (-1,3%) e il Piemonte (-0,9%).

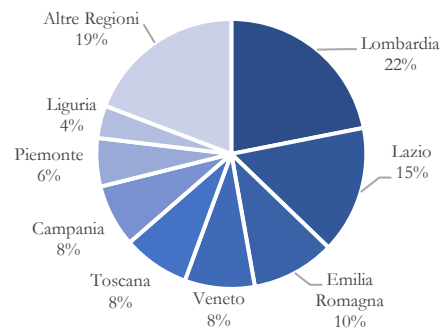
Sostanzialmente stabili i flussi dal Veneto (-0,4%). Ad

eccezione del Lazio, si rileva una contrazione delle

rimesse nelle Regioni che storicamente canalizzano i flussi maggiori e dove si concentra maggiormente l'inserimento

lavorativo dei cittadini stranieri.

Tavola 3.7 – Distribuzione volume rimesse per Regione di provenienza dei flussi 2024



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

Se la Lombardia rimane la principale Regione di provenienza delle rimesse dall'Italia, **Roma rimane la Provincia più rilevante, con il 13% dei flussi**, seguita da Milano (11%). Le due Province concentrano quasi un quarto delle rimesse

dall'Italia, mentre le prime 5 Province raggiungono il 36% dei

flussi (Tavola 3.8). Appare interessante infine notare come,

rispetto al 2005 si siano modificati i pesi delle diverse

Province, in modo particolare di Roma e Milano che in

quell'anno pesavano per quasi la metà dei flussi dall'Italia (47%),

indice di come le rimesse mostrino un fenomeno migratorio e

una relativa inclusione socio-lavorativa che si è gradualmente

distribuita sul territorio nazionale.

Tavola 3.8 – Prime 5 Province di provenienza dei flussi di rimesse dall'Italia – confronto 2005-2025

Province	Peso su Tot 2005	Flussi 2024 (€ milioni)	Peso su Tot 2024
Roma	29,4%	1.097,249	13,2%
Milano	17,3%	910,661	11,0%
Napoli	2,5%	424,158	5,1%
Torino	3,1%	265,811	3,2%
Firenze	3,3%	242,095	2,9%
Totale	55,6%	1.842,725	35,5%

Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

3.3 I costi di invio delle rimesse dall'Italia

L'Obiettivo di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite numero 10, dal titolo: **“Ridurre le Disuguaglianze”**, fra i target da raggiungere prevede:

*“Entro il 2030, **ridurre a meno del 3% i costi di transazione delle rimesse dei migranti** ed eliminare i corridoi di rimesse con costi oltre il 5 %” (Target 10.c).*

La riduzione dei costi di invio delle rimesse e l'inclusione finanziaria nel paese di partenza e in quello di destinazione rappresentano condizioni necessarie per accrescere il ruolo che queste risorse finanziarie private possono avere sullo sviluppo delle economie nazionali e delle comunità riceventi. A livello internazionale, come descritto in precedenza,

sono state attivate una serie di iniziative coordinate all'interno della *Global Partnership for Financial Inclusion*, fra cui un sistema di monitoraggio dei costi a livello globale da parte della Banca Mondiale⁶³.

L'Italia ha assunto l'obiettivo sin dalla sua prima definizione, durante il G8 dell'Aquila, creando un **Tavolo Interistituzionale** che coinvolge operatori e istituzioni implicati, e un **sito nazionale di rilevazione e comparazione dei costi delle rimesse**, certificato dalla Banca Mondiale: www.mandasoldiacasa.it, gestito dal CeSPI. Obiettivo è monitorare i costi delle rimesse a livello nazionale, accrescere la trasparenza e la concorrenza fra gli operatori e informare i consumatori. Il sito web svolge questo ruolo, dal 2009, attraverso rilevazioni mensili, utilizzando la metodologia del *mystery shopping*, con riferimento a 21 corridoi, che rappresentano il 77% dei flussi di rimesse in uscita dall'Italia, per tre importi (150€, 300€ e 950€) e una pluralità di operatori e canali rilevati su base mensile.

La *Tavola 3.9* mostra **l'andamento dei costi medi di invio dall'Italia** riferiti ai tre importi rilevati (150€, 300€ e 950€). Secondo la metodologia adottata dalla Banca Mondiale, il costo totale è dato dalla somma delle commissioni e del margine sul tasso di cambio calcolato alla data della rilevazione. La curva **evidenzia gli importanti risultati ottenuti, grazie alla collaborazione di tutti gli attori coinvolti**, con la ripresa del percorso di riduzione dei costi che sembrava essersi interrotto nell'ultimo trimestre del 2024. **A novembre 2025 il costo medio di invio dall'Italia, per l'importo di 150€, ha raggiunto il 3,89%**, livello minimo dall'inizio della rilevazione.



Tavola 3.9 – Costi medi di invio delle rimesse dall'Italia 150€ - 300€ - 950€

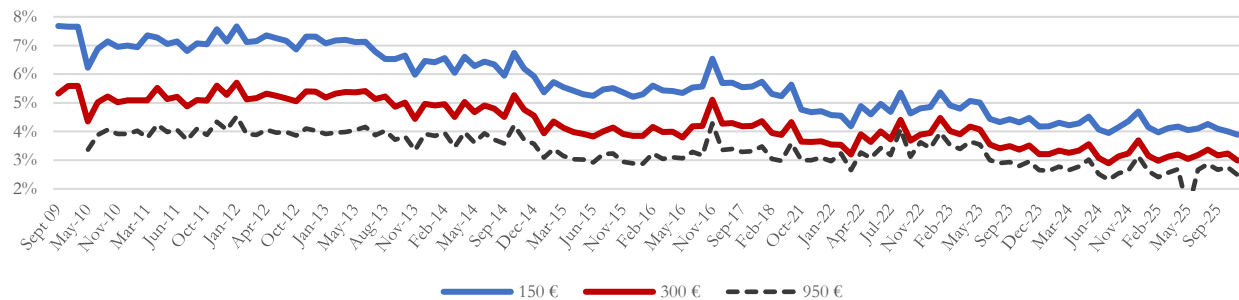
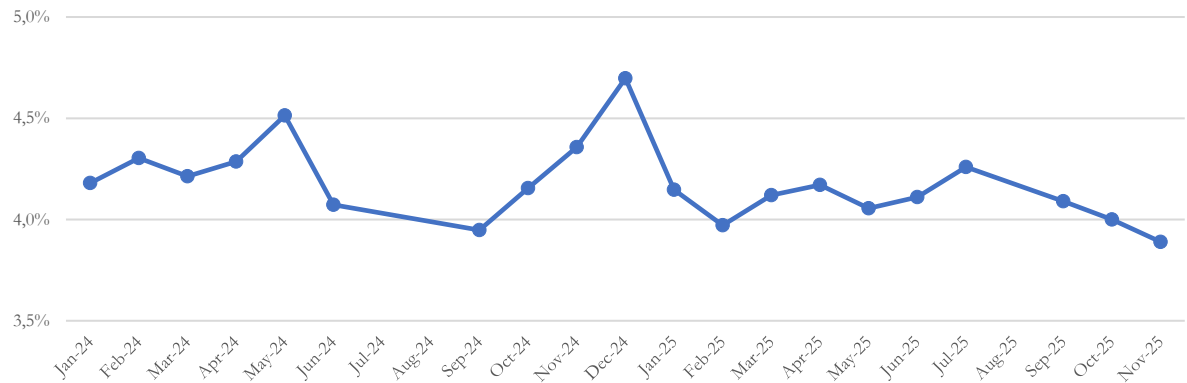


Tavola 3.10 – Costi medi di invio delle rimesse dall'Italia – 150€ - novembre 2025



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati www.mandasoldiacasa.it

La *Tavola 3.11* restituisce un **dettaglio dei costi medi per singolo paese di destinazione** a novembre 2025, evidenziando i risultati raggiunti dal nostro paese con riferimento al target 10.c:

- con riferimento a 17 corridoi su 21, l'obiettivo del costo medio non superiore al 5% è stato raggiunto;
- con riferimento a 7 corridoi, il costo medio ha raggiunto l'obiettivo del 3%.

⁶³ Si veda il sito web Remittance Prices Worldwide: <https://remittanceprices.worldbank.org/>

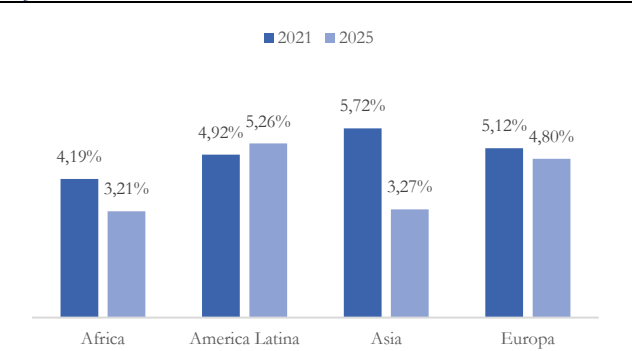
Aggregando le informazioni per continente emergono due elementi rilevanti (Tavola 3.12). A novembre 2025 il continente latinoamericano rileva il costo medio più alto (sempre con riferimento all'invio di 150€), mentre quello africano rileva il costo minore. Guardando invece all'evoluzione nel tempo, si evidenzia una riduzione dei costi medi per la maggior parte i continenti, più significativa (oltre i due punti percentuali) per l'Asia, ad esclusione dell'America Latina.

Tavola 3.11 – Costi medi in percentuale 150€ – novembre 2025

Paese di destinazione	Costo medio in %ale	Paese di destinazione	Costo medio in %ale
Pakistan	2,09	Romania	3,86
Senegal	2,24	Cina	3,77
Filippine	2,27	Albania	3,98
Bangladesh	2,34	Perù	4,10
Costa d'Avorio	2,61	Marocco	4,56
Nigeria	2,81	Cina	5,19
Ecuador	3,01	Georgia	5,92
India	3,15	Brasile	7,40
Ghana	3,20	Afghanistan	8,27
Colombia	3,28	Bolivia	10,08
Romania	3,48		

Fonte: elaborazioni CeSPI su dati www.mandasoldiacasa.it

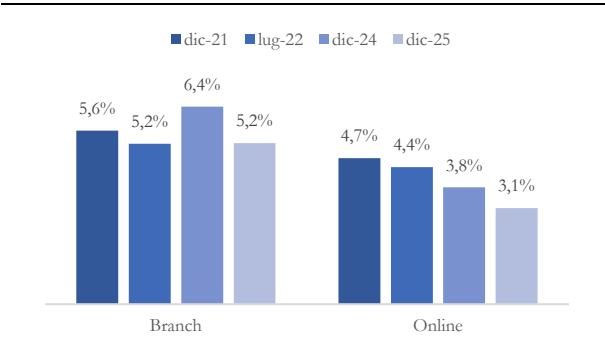
Tavola 3.12 – Costi medi in percentuale 150€ - dettaglio per continente – confronto 2021-2025



Le informazioni raccolte dal sito “mandasoldiacasa” consentono una serie di elaborazioni ulteriori, che arricchiscono il quadro di conoscenza relativo ai canali e agli strumenti utilizzati per l'invio delle rimesse.

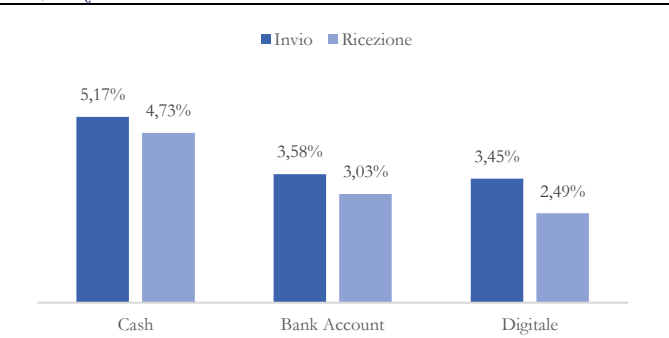
L'indagine campionaria realizzata dal CeSPI nel 2023 presso i principali operatori del settore, “[Il mercato delle rimesse digitali in Italia](#)”, ha mostrato come il canale digitale porti con sé una riduzione dei soli costi di agenzia in un range compreso fra l'11% e il 30%, a cui si sommano ulteriori risparmi nei costi di pubblicità e promozione. I dati rilevati dal sito mandasoldiacasa (Tavola 3.13) confermano i risultati dell'indagine. **A dicembre 2025 l'invio attraverso i canali online di 150€ ha un costo medio del 3,1%**, a fronte del canale attraverso l'agenzia del 5,1%. Il confronto nel tempo inoltre evidenzia come il canale digitale segua un percorso di graduale riduzione nel tempo, mentre quello tradizionali mostri un andamento altalenante, forse espressione di un riposizionamento strategico da parte degli operatori in termini di modalità di offerta.

Tavola 3.13 – Costi medi in percentuale 150€– tipologia di canale di invio



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati www.mandasoldiacasa.it

Tavola 3.14 – Costi medi in percentuale 150€– tipologia di metodo di invio/ricezione – novembre 2025



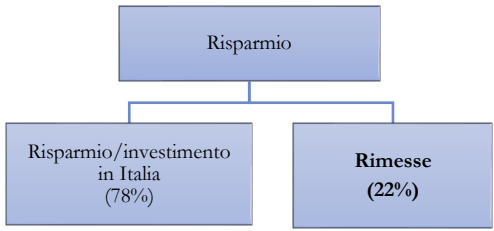
L'analisi dei costi medi per tipologia di strumento di invio e di ricezione della remessa, distinguendo fra il ricorso al contante, all'addebito/accredito su un conto corrente bancario, o l'utilizzo di uno strumento digitale (carta, *wallet* elettronico o mobile account -Tavola 3.14) evidenzia come il ricorso a strumenti digitali comporti un risparmio consistente di costi, e tale risparmio sia maggiore se per la ricezione del denaro a destinazione viene usato uno strumento digitale. Incentivare il ricorso ai canali digitali, integrare in modo crescente le diverse piattaforme di pagamento, sono due direzioni che consentirebbero di generare effetti positivi sull'andamento dei costi medi. Pur in presenza di notevoli passi avanti, soprattutto nel continente africano e in quello asiatico, la riduzione dei costi non si accompagna ancora con la disponibilità di strumenti finanziari adeguati per valorizzare la remessa a destinazione, la presenza di un *digital divide*, soprattutto rispetto alle generazioni meno giovani e una preferenza alla liquidità ancora elevata che rimandano all'esigenza di adeguati strumenti di educazione finanziaria e digitale.

3.4 I comportamenti dei migranti in tema di rimesse

La dimensione del fenomeno, ben rappresentata dai volumi a livello internazionale e nazionale, è indicativo di come la rimessa rappresenti uno dei principali strumenti di collegamento fra il migrante e il proprio paese di origine. Essa si configura all'interno di un processo complesso e multidimensionale che vede l'interazione di fattori personali, legati al percorso migratorio dell'individuo, fattori familiari, culturali, religiosi, fattori legati alla dimensione comunitaria, e che si svolge su più dimensioni: la dimensione temporale (legata al progetto migratorio), la dimensione spaziale (fra i due paesi), relazionale, normativa (obblighi morali e religiosi), opportunistica (legata alle diverse opportunità di investimento). L'invio della rimessa va collocato nel più ampio processo di allocazione del reddito e quindi del risparmio individuale e familiare. Da un punto di vista microeconomico la rimessa rappresenta quella parte del risparmio che viene inviato nel paese di origine sotto forma di trasferimenti finanziari.

L'indagine campionaria realizzata nel 2024 dall'Osservatorio (Tavola 3.15) fornisce un quadro del processo di allocazione del risparmio da parte dei cittadini stranieri. Meno di un quarto del risparmio realizzato (il 22%), viene inviato nel paese di origine sotto forma di rimesse. Una percentuale che è andata contraendosi negli anni: nel 2017 raggiungeva infatti il 47%. Una conferma di un allentarsi dei legami finanziari con i paesi di origine con il procedere del processo di integrazione in Italia.

Tavola 3.15 – Allocazione del risparmio del migrante



Fonte: Indagine campionaria 2024

L'indagine 2025 ha voluto indagare le diverse dimensioni della rimessa e dei comportamenti ad essa associati, graficamente illustrati nella Tavola 3.16.

L'87% del campione intervistato invia rimesse nel paese di origine, un dato che conferma la rilevanza del fenomeno indagato anche per individui che sono in Italia da tempo e hanno deciso di stabilizzarsi. Mediamente vengono fatti 5 invii all'anno: il 90% del campione fa almeno 2 invii annui e il 46% almeno 6. L'importo medio per ciascun invio si approssima intorno ai 550€. Frequenza e importo medio consentono di tracciare un profilo dei volumi annui per cluster dimensionali (Tavola 3.17).

I familiari sono i principali destinatari delle rimesse (Tavola 3.17), per un quinto del campione sono gli unici. Frequentemente le risorse sono destinate ad una cerchia più ampia che comprende parenti e amici, mentre è residuale (solo il 10% del campione) la percentuale di coloro che inviano rimesse ad organizzazioni comunitarie o religiose, anche se i dati evidenziano la presenza di un gruppo non trascurabile (6% del campione) per i quali l'invio a questa categoria di destinatari è costante.

Le motivazioni sottostanti l'invio della rimessa (Tavola 3.19) rimandano alla multidimensionalità del fenomeno in cui si sovrappongono aspetti diversi della vita e dei legami dei migranti con il loro contesto di origine, il desiderio di contribuire allo sviluppo della propria comunità, obblighi religiosi, di esibire il successo del proprio percorso migratorio, il desiderio di ritorno, così come aspetti più opportunistici legati alla possibilità di cogliere opportunità di investimento che di volta in volta si possono prospettare.

Giunta in patria la rimessa è destinata ad una pluralità di funzioni (Tavola 3.20) che possono essere riclassificate in tre dimensioni fondamentali:

Tavola 3.16 - Variabili di indagine

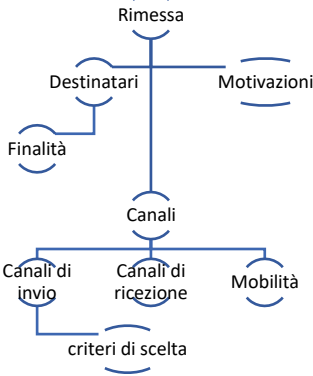
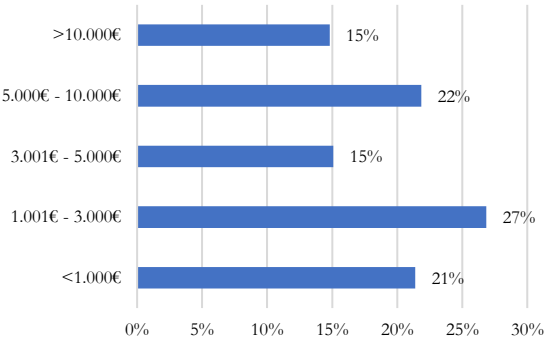


Tavola 3.17 – Importo annuo rimesse inviate – distribuzione campione



Fonte: Indagine campionaria 2025

- la dimensione individuale-famigliare, che comprende le spese di consumo quotidiane, spese legate ad eventi speciali, come matrimoni, funerali, l'istruzione e la salute,
- la dimensione collettiva legata a progetti di sviluppo o ad obblighi religiosi (zakat)
- la dimensione del risparmio-investimento che comprende sia l'accumulazione di risparmio in patria in vista del rientro o della pensione, la restituzione del debito legato alla migrazione e gli investimenti immobiliari (case e terreni) e produttivi (avvio di attività d'impresa).

Rimane una componente non trascurabile (il 18% delle risposte) in cui si ignora la destinazione finale delle rimesse, ad evidenza di una assenza di ownership da parte del migrante di una componente del proprio risparmio che destina ai famigliari, ma di cui perde il controllo e la possibilità di influire sul suo utilizzo o considera come obbligo morale nei confronti della famiglia.

Tavola 3.18 – Destinatari delle rimesse – frequenza invio

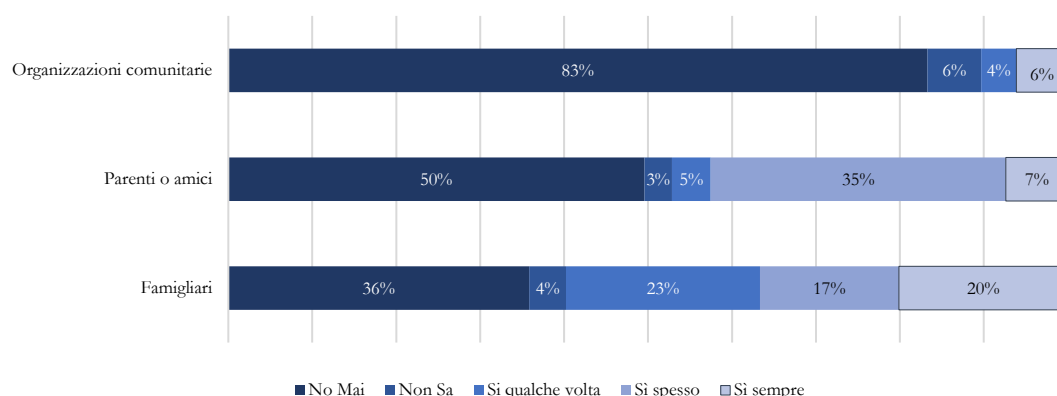


Tavola 3.19 – Motivazioni invio della rimessa – risposte multiple

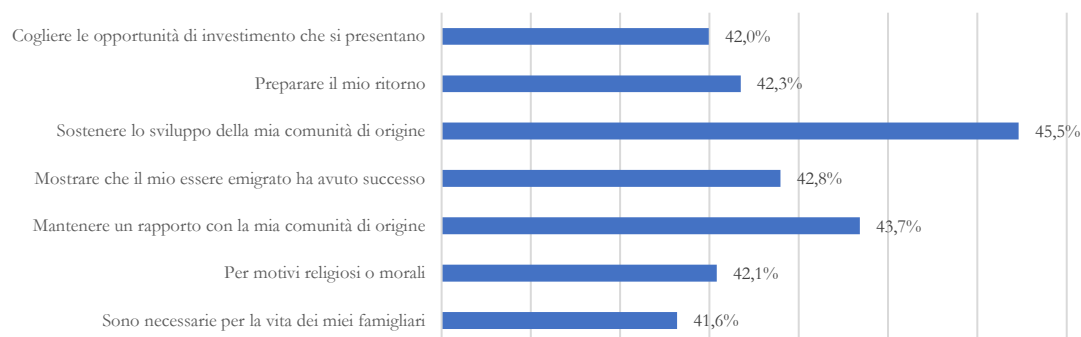
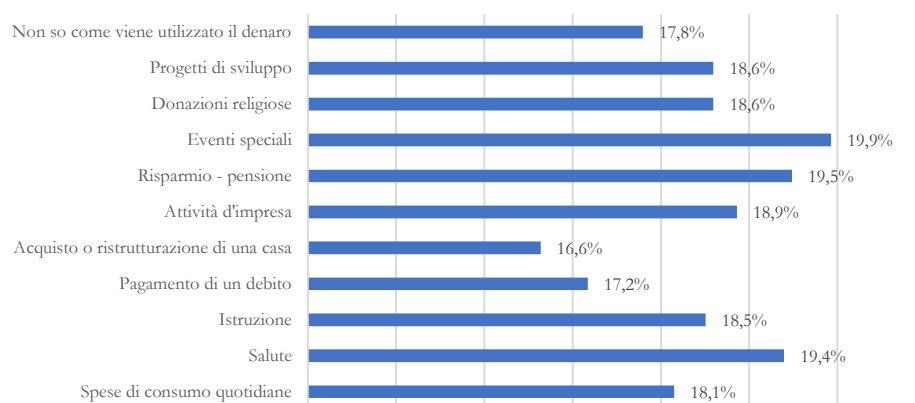


Tavola 3.20 – Utilizzo finale rimesse (risposte multiple)



Fonte: indagine campionaria 2025

Una seconda area di indagine ha invece riguardato i meccanismi e le pratiche di invio del denaro. La *Tavola 3.21* mostra il grado di utilizzo per ciascuna tipologia di strumento per l'invio della remessa, in termini di frequenza di utilizzo⁶⁴. Il 19% del campione utilizza sistematicamente ("sempre") sistemi informali (anche a pagamento), indicando come il ricorso a canali non regolamentati sia una prassi ancora diffusa, nonostante la sua riduzione significativa registrata durante la pandemia. Complessivamente il 64% del campione fa ricorso a questi canali, anche solo saltuariamente.

Un secondo dato interessante, che emerge dall'analisi, riguarda il ricorso a strumenti digitali innovativi⁶⁵, a cui spesso, come abbiamo visto, si associano costi di invio minori. L'uso delle carte ricaricabili, dei wallet elettronici, del cellulare e di strumenti online è sistematico ("sempre") dal 67% del campione. Un dato significativo che sembra indicare un ricorso importante e diffuso verso questi strumenti. Banche, Poste e *Money Transfer Operators* rappresentano il canale esclusivo per il 46% del campione. Complessivamente, considerando tutti coloro che utilizzano un determinato canale di accesso indipendentemente dalla frequenza, gli operatori finanziari (banche, Poste e MTOs) continuano a svolgere un ruolo rilevante. La banca è il canale di accesso più utilizzato: il 70% degli intervistati lo utilizza.

Osservando specularmente il canale di ricezione della remessa (*Tavola 3.22*) emergono tre considerazioni rilevanti. Da un lato il contante rimane il canale privilegiato da un terzo del campione, continuando a giocare un ruolo importante a destinazione, con caratterizzazioni diverse in base ai singoli paesi e alla dimensione rurale/urbana. Al contempo si conferma come la spinta all'innovazione trovi origine anche nei contesti di destinazione della remessa. Per la metà del campione, infatti, emerge il ricorso a strumenti digitali, quali le carte, la SIM telefonica o un wallet elettronico. Pur non essendoci una piena confrontabilità dei campioni sottostanti, l'omogeneità della metodologia consente un raffronto con l'indagine 2024 in cui questa tipologia di strumenti pesava per il 27%. Emerge un trend di crescita chiaro di questa componente, che sembra aver subito un'accelerazione importante negli ultimi anni. Un terzo elemento riguarda la ricezione della remessa su un conto corrente presso un'istituzione finanziaria che riguarda il 18% del campione. Un dato importante, in quanto l'accredito della remessa su un conto corrente accresce la ownership da parte di chi invia e la possibilità di accedere a forme di utilizzo a medio-lungo termine (investimenti o educazione), consentendo un'allocatione più efficace delle risorse finanziarie e di generare valore attraverso il meccanismo risparmio-credito-investimento.

La scelta del canale di invio segue una pluralità di logiche e criteri (*Tavola 3.23*). Ci sono aspetti legati a fattori di scelta razionali come i costi, la velocità di invio, l'accessibilità del canale e la fiducia verso l'operatore, ma pesano anche fattori legati all'abitudine (il fattore ritenuto in assoluto più importante nella scelta con il 28% del campione che lo considera molto importante e il 25% importante), al passaparola (52% del campione) o alla pubblicità.

Il mercato delle rimesse si conferma molto competitivo, con una elevata mobilità della clientela legata a fattori concorrenziali. L'87% del campione ha cambiato operatore negli ultimi 12 mesi e tre quarti è disposto a farlo. Aspetti legati al costo (28%), velocità con cui il denaro giunge a destinazione (16%) e accessibilità (15%) sono i fattori prevalenti alla base della scelta di cambiare operatore o metodo di invio. Nel 13% dei casi il cambiamento è legato a criticità nel rapporto con l'operatore o lo strumento, mentre nel 27% la scelta si è basata sul passaparola (consiglio di amici e parenti) o su suggerimento diretto da parte di chi riceve la remessa a destinazione, che quindi svolge un ruolo rilevante di indirizzo anche nell'individuazione del canale di invio (13% del campione).

⁶⁴ È opportuno precisare che i dati non fanno riferimento al canale effettivamente utilizzato per l'invio della remessa, ma solo a quello di accesso. Alcuni canali di accesso, come ad esempio internet o le App possono in realtà fare riferimento ad operatori specializzati come banche, Poste o MTOs, così come l'invio tramite banca o Posta può avvenire attraverso una convenzione con un MTOs.

⁶⁵ Una prima ricognizione del mercato digitale delle rimesse realizzata attraverso un questionario quali-quantitativo rivolto ai principali operatori del settore è contenuto nel rapporto CeSPI, a cura di D. Frigeri, *Il mercato delle rimesse digitali in Italia*, disponibile sul sito del CeSPI https://www.cespi.it/sites/default/files/osservatori/allegati/analisi_questionari_definitivo.pdf, 2023.

Tavola 3.21 – Preferenze canale di invio – percentuale per classi di frequenza di utilizzo

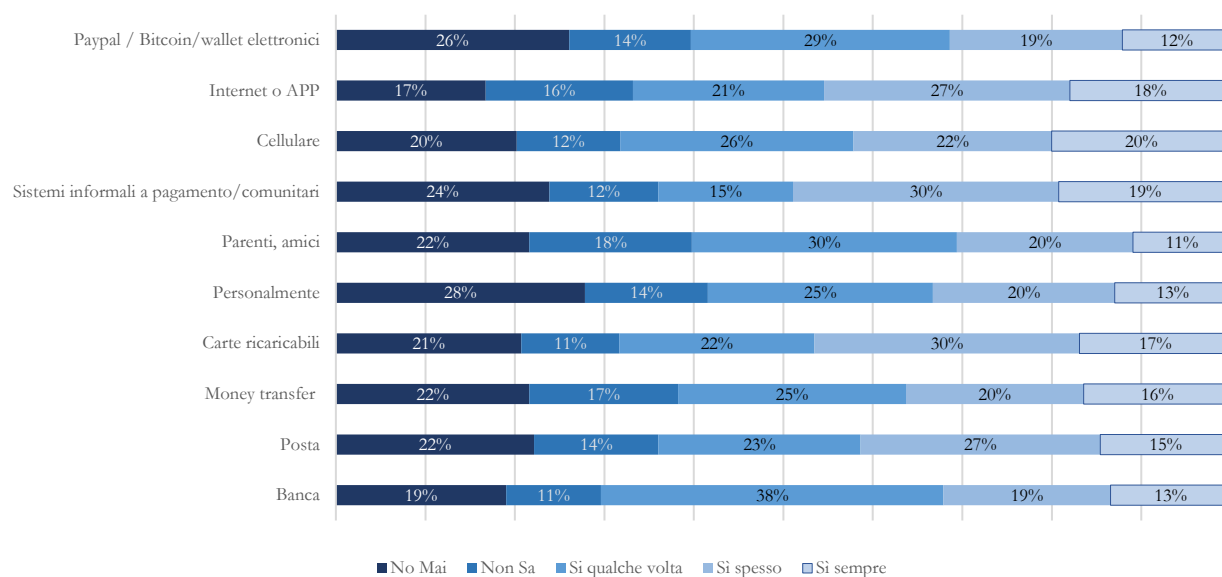


Tavola 3.22 – Canali di ricezione della rimessa

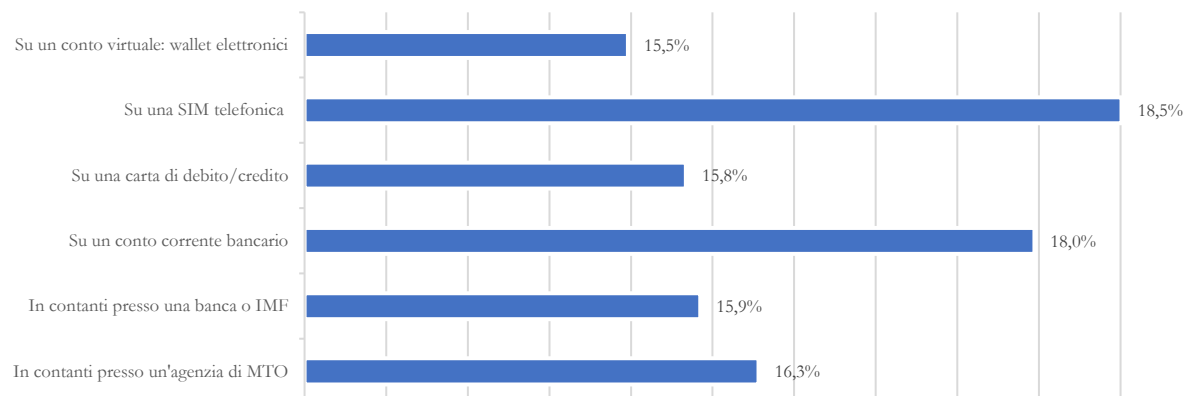
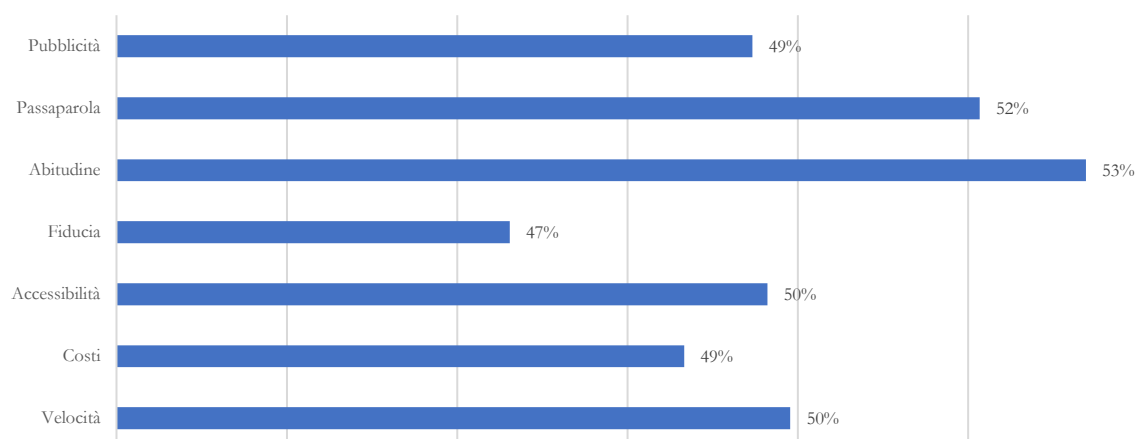


Tavola 3.23 – Rilevanza nella scelta del canale di invio (importante + molto importante)

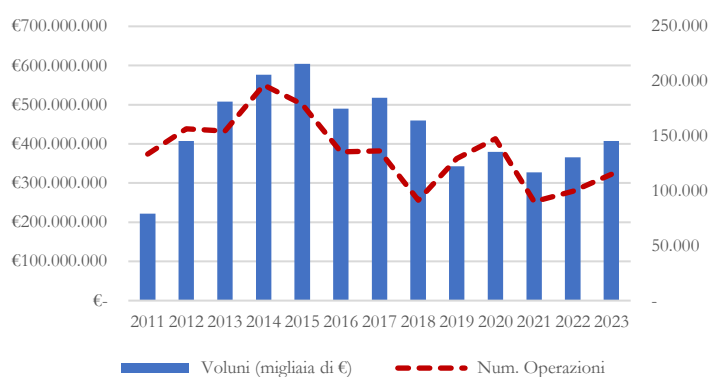


Fonte: indagine campionaria 2025

3.5 Le rimesse in banca

L'invio di denaro in patria coinvolge direttamente anche le banche italiane e BancoPosta, sia attraverso i propri servizi di invio di denaro all'estero e sia attraverso accordi diretti con Money Transfer Operators. Pur se la definizione internazionalmente adottata di rimessa include soltanto trasferimenti fra privati di piccoli importi, l'Osservatorio ha incluso nella rilevazione annuale presso gli operatori finanziari anche l'invio di bonifici transfrontalieri fra consumatori (escludendo quindi le transazioni legate ad attività di imprese), sempre con riferimento alle 22 nazionalità selezionate. Si tratta infatti di trasferimenti di risparmio verso il paese di origine per finalità coincidenti con quelle tipiche della rimessa: investimenti, risparmio, rientro in patria. La *Tavola 3.24* mostra l'andamento del volume complessivo delle rimesse e il numero di operazioni intermedie attraverso il campione omogeneo di banche oggetto di rilevazione annuale. Le due curve mostrano una crescita consistente fino al 2015, con volumi che si sono di fatto triplicati in 4 anni. Da questa data inizia una fase discendente fino al 2021, con una parentesi legata alla pandemia (2020), quando le maggiori limitazioni ai movimenti hanno favorito il ricorso ai bonifici bancari. Il triennio 2021-2023 sembra indicare un'inversione di tendenza con una crescita sia nei volumi intermediati e sia nel numero di operazioni, trainata in particolare da alcuni paesi come lo Sri Lanka, Romania, Moldova, Filippine che crescono ad un tasso superiore al 50%⁶⁶. Fra il 2022 e il 2023 il volume complessivo delle operazioni cresce dell'11%, raggiungendo i 408 miliardi di Euro, mentre il numero delle operazioni cresce del 16% con oltre 115.000 operazioni.

Tavola 3.24 – Campione omogeneo di banche, volume (in migliaia di euro) e numero operazioni tramite bonifico transfrontaliero



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

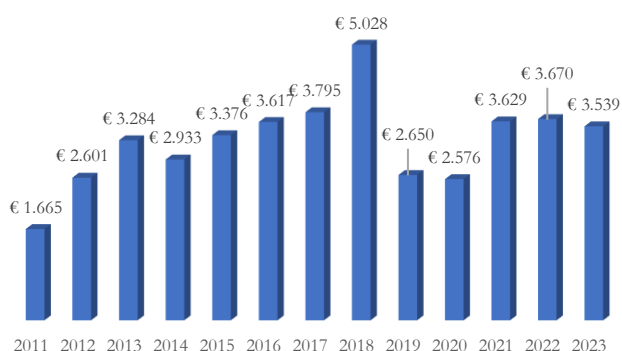
Confrontando i dati relativi al peso delle diverse collettività sui volumi inviati tramite bonifico transfrontaliero, rispetto a quelli delle rimesse, così come rilevate da banca d'Italia emerge una difformità significativa (*Tavola 3.25*). Se infatti le prime 8 collettività, concentrano l'81% dei volumi intermediati da parte delle banche del campione, con riferimento alle rimesse, gli stessi paesi destinatari pesano solo per il 26%. Il canale bancario sembra quindi essere maggiormente concentrato intorno ad un gruppo più significativo di nazionalità, che dipende da variabili diverse come la

Tavola 3.25 – Peso prime nazionalità volumi intermediati campione omogeneo banche vs peso volumi in uscita dall'Italia

Nazionalità	Peso su totale volumi banche	Peso su totale rimesse Italia
Cina	37%	0,1%
Egitto	11%	1,2%
Albania	11%	2,2%
Marocco	7%	6,9%
Moldova	5%	1,8%
India	4%	5,4%
Senegal	3%	4,1%
Perù	3%	4,0%

Fonte: elaborazione dati Osservatorio e Banca d'Italia 31 dicembre 2023

Tavola 3.26 – Importi medi operazioni bonifici transfrontalieri – 2023



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

bancarizzazione in Italia e nel paese di origine, lo sviluppo dei sistemi finanziari e regolamentari (come l'ingresso dell'Albania nell'area SEPA), l'anzianità migratoria e il patrimonio accumulato.

Il dato relativo all'importo medio per singolo bonifico transfrontaliero (*Tavola 3.26*) completa le informazioni quantitative disponibili. L'importo medio delle transazioni, dopo una crescita costante e un picco nel 2018, subisce una contrazione importante nel biennio 2019-2020 per

⁶⁶ Al contrario si contraggono rispettivamente del 31% e del 21% Pakistan e Bangladesh per il secondo anno consecutivo. Nel periodo 2021-2022 le due nazionalità hanno fatto infatti registrare un -33% per lo Sri Lanka e -23% per il Bangladesh.

effetto della pandemia, che ha avuto un impatto significativo e superiore alla media sul reddito e i risparmi dei cittadini stranieri in Italia. Contrazione che viene solo in parte recuperata nel 2021, riportando i valori prossimi ai 3.700€ per operazione, sostanzialmente stabili nell'ultimo triennio. Anche con riferimento a questa variabile si evidenzia una variabilità per nazionalità, con importi medi superiori a 5.000€ per Perù, Filippine e Cina e importi inferiori a 1.500€ per Ucraina e Romania.

La fotografia ci restituisce quindi un utilizzo del canale bancario tradizionale per trasferimenti di risparmio di una certa entità, anche per effetto dei diversi limiti imposti dalla normativa sull'uso del contante⁶⁷. La banca sembra cioè rispondere ad esigenze di trasferimento e opportunità più complesse, inclusa la componente di investimento nel paese di origine. Questo la pone quale potenziale interlocutore privilegiato con riferimento in modo particolare alla circolarità del risparmio fra i due "terminali" della migrazione. Un ruolo che sembra però essersi eroso in questi ultimi anni.

Una delle principali innovazioni legate all'offerta di prodotti destinati alle rimesse da parte delle banche-BancoPosta, ha riguardato lo sviluppo di partnership fra queste e i Money Transfer Operators, riconoscendone la specificità nel campo delle rimesse. Uno sviluppo importante sotto tre profili:

- rappresenta una modalità per avvicinare il migrante al mondo bancario, fidelizzandolo. La remessa può diventare la porta di ingresso all'operatore finanziario;
- si traduce in informazione finanziaria, contribuendo ad accrescere il controllo del risparmio da parte del migrante e la possibilità di veicolarlo in prodotti e servizi bancari che ne assicurano una migliore gestione nel tempo;
- consente l'integrazione di piattaforme di pagamento diverse e l'utilizzo di strumenti innovativi e meno costosi come le carte di debito o nuove tecnologie digitali.

La collaborazione fra banche e MTOs si realizza, nella pratica, attraverso due modalità:

- un rapporto di agenzia, in cui la banca agisce da semplice agente dell'operatore di Money Transfer, attraverso un servizio allo sportello;
- un rapporto di agenzia, in cui però si realizza un'integrazione dei servizi di trasferimento della remessa, tramite il MTOs, all'interno delle funzionalità dei servizi multicanale della banca come l'*home-banking*, il *mobile-banking*, o gli ATM. È questa modalità più innovativa che apre nuove opportunità anche in termini di sviluppo di canali innovativi digitali.

L'indagine presso le banche ha monitorato, nel tempo, lo sviluppo di questa prassi, rilevando il volume e il numero di operazioni realizzate tramite integrazione di piattaforme fra banca e MTO. Si tratta di operazioni di importo medio intorno ai 280€, in linea con il valore medio delle rimesse tradizionali. Purtroppo, dopo un avvio importante che ha portato a raggiungere risultati significativi: nel biennio 2016 e 2017 il numero di operazioni veicolate attraverso questa modalità aveva raggiunto il 50%, rappresentando l'8% dei volumi intermediati dalle banche che avevano attivato l'innovazione. Nel 2020, complice la pandemia, i valori subiscono una contrazione fino al 2023, quando raggiungono il 22% delle operazioni e il 2,4% dei volumi. Un'analisi più in dettaglio di questo andamento potrebbe aiutare a comprendere se tale calo sia legato a fattori dal lato della domanda o dell'offerta, fornendo indicazioni utili per lo sviluppo di nuovi prodotti o modelli di business. La remessa continua a non essere percepita dalle banche come un terreno in cui sperimentare strumenti innovativi e l'integrazione delle diverse piattaforme di servizi di pagamento, che al contrario potrebbero dare un impulso importante in tema di inclusione finanziaria (attraverso l'offerta di servizi integrati nella gestione del risparmio) e riduzione dei costi di invio delle rimesse.

⁶⁷ In base alla normativa vigente il limite all'uso del contante – che vale solo nei trasferimenti tra privati – è di 999,99 euro per singola transazione (con limiti mensili che variano da canale e operatore e oscillano fra i 3.000€ e i 5.000€): tale limite non trova applicazione se si opera tramite un prestatore di servizi di pagamento (*Payment Services Provider*) autorizzato diverso da un MTO. (banche, Poste e altri Istituti di Pagamento). Ai fini della normativa antiriciclaggio non esistono invece differenziazioni fra operatori: il limite oltre il quale è obbligatoria la segnalazione, ma nulla osta al trasferimento, è pari o superiore a 15.000 euro.

CAPITOLO 4

LE IMPRESE A TITOLARITÀ STRANIERA E GLI INTERMEDIARI FINANZIARI

A cura di Daniele Frigeri

4.1 Una fotografia del fenomeno

Prima di entrare nel dettaglio dei dati raccolti attraverso l'indagine campionaria e il questionario rivolto a banche e BancoPosta è opportuno aggiornare la fotografia della realtà dell'imprenditoria a titolarità immigrata nel nostro paese, sulla base dei [dati Infocamere aggiornati al 30 settembre 2025](#). Un fenomeno fortemente eterogeneo, ma che sicuramente ha mostrato, in questi anni, una vivacità elevata e che si sta gradualmente integrando nel tessuto economico, rappresentando, complessivamente l'12% delle imprese totali a livello nazionale.

I dati sono organizzati in modo da fornire un quadro di sintesi del fenomeno nel suo complesso, con un dettaglio che distingue fra imprese il cui titolare è cittadino di un paese dell'Unione Europea e imprenditori la cui cittadinanza di origine è al di fuori della UE.

Le imprese a titolarità straniera continuano a registrare saldi positivi, in termini di differenza fra iscrizioni e cessazioni, dando un contributo positivo alla crescita del tessuto produttivo e compensando i saldi negativi di quelle autoctone.

Tavola 4.1 - Le imprese a titolarità straniera

Categoria	Numero imprese	Su Tot imprese straniere
Totale nazionale	678.716	
Imprese UE	120.611	18%
Imprese Extra-UE	483.425	72%

Tavola 4.2 - Saldo iscrizioni - cessazioni

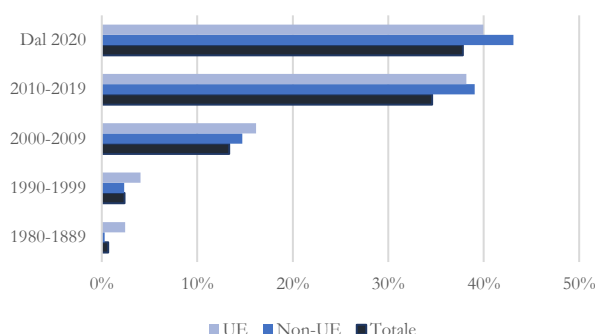
	Tot. imprese straniere	Imprese non-UE	Imprese UE
Iscrizioni	50.469	41.339	9.031
Cessazioni	28.029	22.895	5.011
Saldo	22.440	18.444	4.020

Genere e età

Si tratta in prevalenza di **imprese maschili**. La componente femminile riguarda il 24% delle imprese complessive e risulta più basso tra quelle non-UE (22%). **I giovani imprenditori stranieri** rappresentano solo il 13% del totale: per le comunità non-UE sono il 14% rispetto al 10% degli imprenditori UE.

La maggioranza delle imprese straniere (il 72%) è **nata negli ultimi 15 anni**

Tavola 4.3 - Età imprese – anno di nascita



Dimensione e forma giuridica

Dimensione

Si tratta in prevalenza di **micro-imprese**, con meno di 5 addetti, dato coerente con quello nazionale che vede il tessuto produttivo costituito per il 95% da questa tipologia di imprese.

Le imprese non-UE assorbono l'81% degli addetti totali delle imprese straniere, dato che, rapportato al peso relativo di questo sottoinsieme (che rappresenta il 71% delle imprese a titolarità straniera) evidenzia un contributo maggiore in termini di forza lavoro impiegata.

All'interno dell'imprenditoria straniera si evidenzia, in modo particolare in alcuni settori, **la presenza di realtà strettamente connesse alla dimensione comunitaria**. Sono 55.138 le imprese che impiegano

Tavola 4.4 - Numero addetti

	Tot. imprese straniere	Imprese non-UE	Imprese UE
Fino a 5 addetti	92%	91%	93%
Fra 6-9 addetti	4%	5%	4%
>10 addetti	4%	4%	3%
Num. addetti	1.118.730	906.881	207.220
totali			

Tavola 4.5 - Imprese non-UE con addetti della stessa nazionalità dell'imprenditore

Settore	Incidenza sul settore
Industria	25%
Agricoltura	15%
Servizi	10%
Commercio	10%
Costruzioni	6%

addetti esclusivamente della nazionalità corrispondente a quella dell'imprenditore, pari all'8% del totale. Percentuale che sale all'11% (50.756 imprese) con riferimento alle comunità non-UE, con una prevalenza del settore manifatturiero (25% del totale imprese non-UE del settore).

Forma giuridica

Le imprese gestite da cittadini di paesi non appartenenti all'Unione Europea sono in prevalenza **imprese individuali**, anche se negli anni **sta crescendo il peso delle società di capitali**, più diffuse fra gli imprenditori di paesi UE. La forma societaria può essere utilizzata come proxy di una impresa di dimensioni maggiori, più strutturata e con piena separazione del patrimonio dell'impresa da quello dell'imprenditore.

Tavola 4.6 - Forma giuridica

	Tot. imprese straniere	Imprese non-UE	Imprese UE
Imprese individuali	77%	78%	72%
Società di capitali	18%	17%	24%
Società di persone	4%	5%	3%
Altre forme	1%	0%	1%

Settore e territorio

Le **imprese artigiane** rappresentano il 37% delle imprese straniere, con una incidenza più alta fra le imprese UE (45%) e una quota inferiore (35%) fra quelle non UE.

Il settore predominante è quello del commercio che, nel caso delle imprese non-UE, pesa per quasi la metà. Seguono i settori delle costruzioni e quello dei servizi.

Tavola 4.7 - Settori di attività – incidenza sul totale

	Tot. imprese straniere	Imprese non-UE	Imprese UE
Commercio	38%	46%	30%
Costruzioni	27%	25%	36%
Servizi	19%	18%	20%
Industria	8%	8%	7%
Agricoltura	4%	3%	6%

A livello territoriale la distribuzione delle imprese straniere segue dinamiche articolate, legate alle diverse caratteristiche dei territori, alla presenza di catene migratorie stabili, ad una diversa propensione all'imprenditorialità delle comunità presenti. Per alcuni territori l'incidenza delle imprese a titolarità straniera raggiunge percentuali significative, al di sopra della media nazionale. Guardando alle sole imprese extra-UE, la maggioranza (l'11%) si concentrano nella Provincia di Milano, l'8% in quella di Roma, il 5% a Napoli e il 4% a Torino. Seguono Firenze e Genova con il 3%.

Tavola 4.8 - Incidenza imprese straniere sul totale imprese della Provincia

Provincia	Incidenza su tot. imprese
Prato	32%
Trieste	20%
Firenze	18%
Imperia	18%
Reggio Emilia	17%
Milano - Genova	16%
Gorizia - Roma	15%
Lodi - Pistoia - Torino - Bologna - Piacenza - Modena	14%

Indicatori di performance

Se le imprese a titolarità extra-UE continuano a caratterizzarsi per **una maggiore vivacità**, con un tasso di natalità superiore alla media delle imprese straniere, mostrano fragilità maggiori che si evidenziano in una **durata media inferiore e in un minor valore aggiunto prodotto per addetto** che si colloca al di sotto della media delle imprese straniere e sembra crescere ad un ritmo ridotto.

Al contrario, **l'indicatore di performance legato al risultato ante imposte evidenzia valori superiori per le imprese extra-UE** e un tasso di crescita fra il 2020 e il 2022 superiore.

Tavola 4.9 - Indicatori di stabilità

	Tot. imprese straniere	Imprese non-UE	Imprese UE
Durata media (anni)	6,6	6,4	7,4
Tasso di natalità	2,5%	2,6%	2,2%
Tasso di mortalità	1,4%	1,4%	1,2%

Tavola 4.10 - Indicatori di performance

	Tot. imprese straniere	Imprese non-UE	Imprese UE
Valore aggiunto per addetto 2022	22.300	21.400	25.200
Valore aggiunto per addetto 2024	26.900	25.700	30.200
Crescita valore aggiunto	4.600	4.300	5.000
Variazione percentuale Risultato ante-imposte 2020-2022	138,5%	141,3%	124,5%

Fonte: elaborazione Osservatorio Nazionale Inclusione Finanziaria dei migranti su dati Infocamere - [osservatorioimpreseemigranti - dashboard - IC](#)

4.2 L'indagine campionaria

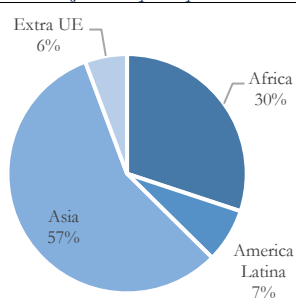
All'interno del quadro complessivo descritto, è stata condotta un'indagine campionaria rivolta esclusivamente a imprenditori provenienti da paesi extra-UE, con l'obiettivo di conoscerne i comportamenti, i bisogni e le peculiarità legate al rapporto con gli operatori e i servizi finanziari. Sono stati intervistati 250 imprenditori, distribuiti su 77 province.

Il questionario ripercorre alcuni ambiti e variabili già rilevati per i cittadini stranieri nel loro complesso (*Capitolo 2 – Comportamenti finanziari dei cittadini stranieri, un'indagine campionaria*), consentendone la confrontabilità e la possibilità di evidenziarne eventuali caratterizzazioni. Variabili più di natura socio-anagrafica sono state fatte interagire con le diverse sessioni del questionario che indagano alcuni ambiti specifici:

- l'impresa: le risorse (capitale umano e finanziario) per l'avvio, l'impatto delle crisi recenti, le prospettive future, la relazione con le associazioni di categoria;
- la bancarizzazione, il grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi bancari, i driver del rapporto banche-imprese a titolarità immigrata;
- il rapporto con il paese di origine, in termini di bancarizzazione e investimenti;
- il rapporto con gli strumenti digitali e il grado di educazione finanziaria.

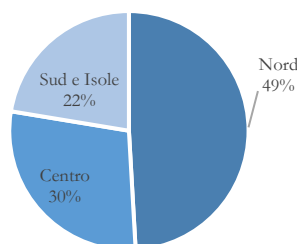
I 250 imprenditori intervistati provengono da 27 Paesi non OCSE e Extra UE (*Tavola 4.11*), hanno un'età media di 54 anni e mostrano la distribuzione del campione per continente di origine e per area territoriale di residenza in Italia evidenziata nella *Tavola 4.12*. Solo il 9% del campione ha meno di 35 anni e può essere considerato un "giovane imprenditore", non molto difforme dal dato nazionale relativo alle imprese a titolarità straniera (13%).

Tavola 4.11 – Distribuzione campione per continente di origine



Fonte: indagine campionaria imprenditori 2025

Tavola 4.12 – Distribuzione campione per area di residenza

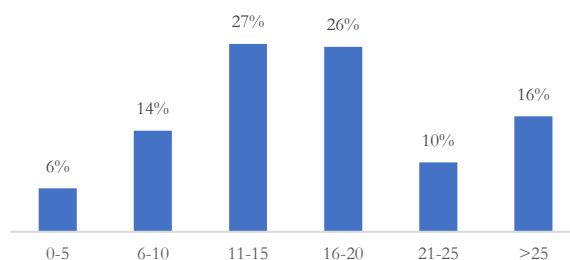


Il campione è composto per il 41% da donne imprenditrici, una percentuale superiore al dato medio Infocamere che, per le imprese a titolarità straniera extra-UE rileva il peso della componente femminile al 24%.

Si tratta di imprese con un'età media di 13 anni, con una distribuzione per classi di valori, rappresentata nella *Tavola 4.13*, che mostra una concentrazione nelle due classi di età 11-15 anni e 16-20 anni.

L'avvio di un'attività imprenditoriale è un processo complesso, che richiede adeguate capacità, risorse e un certo livello di stabilità raggiunta (il dato relativo al numero di anni medio di presenza regolare in Italia mostra un valore mediano di 30, solo il 9% degli imprenditori intervistati è in Italia da meno di 10 anni).

Tavola 4.13 – Distribuzione campione per classi di età delle imprese



Fonte: indagine campionaria imprenditori 2025

Trova inoltre conferma un dato già rilevato nell'indagine campionaria del 2022⁶⁸ circa l'elevato **livello medio di istruzione**: il 20% degli imprenditori intervistati ha un titolo di laurea o post-laurea, e il 62% ha un titolo di studio di scuola superiore.

4.3 Nascita ed evoluzione dell'impresa

Il questionario indaga aspetti relativi alla **nascita dell'attività d'impresa**, al suo **sviluppo** nel tempo e alle **prospettive future**. Si è cercato così di individuare possibili traiettorie e fattori che possano contribuire a comprendere il fenomeno dell'imprenditoria a titolarità straniera, elementi di criticità o di successo, indispensabili, a loro volta, per indicare strategie e policy adeguate ad un loro sostegno, in modo particolare in un periodo così complesso.

La prima area di indagine ha riguardato **le risorse attraverso le quali l'impresa è stata avviata**, sia in termini di capitale umano e relazionale (*Tavola 4.14*) e sia di risorse finanziarie (*Tavola 4.15*). Nella maggior parte dei casi l'impresa si fonda sulla rete di conoscenze acquisite con persone italiane o connazionali (75% dei respondent), che hanno fornito competenze, supporto, conoscenze e risorse umane o sull'esclusiva iniziativa personale dell'imprenditore (44% dei casi).

Tavola 4.14 – Avvio attività – risorse relazionali – risposte multiple

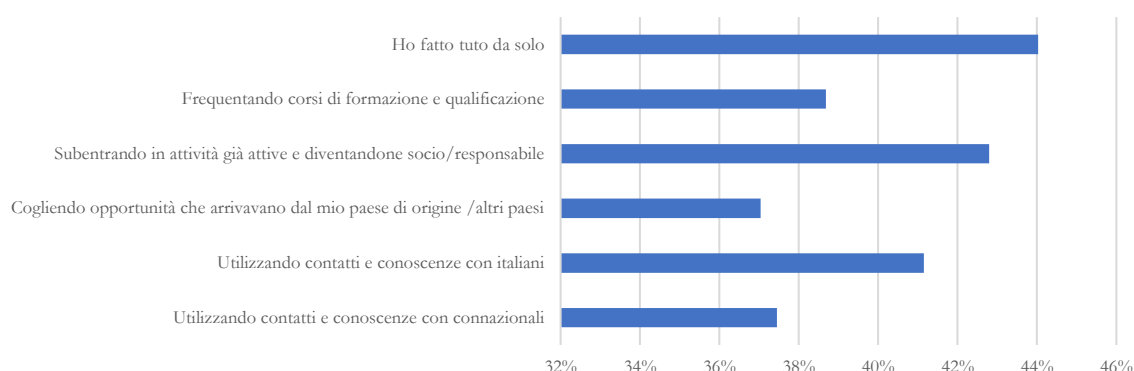
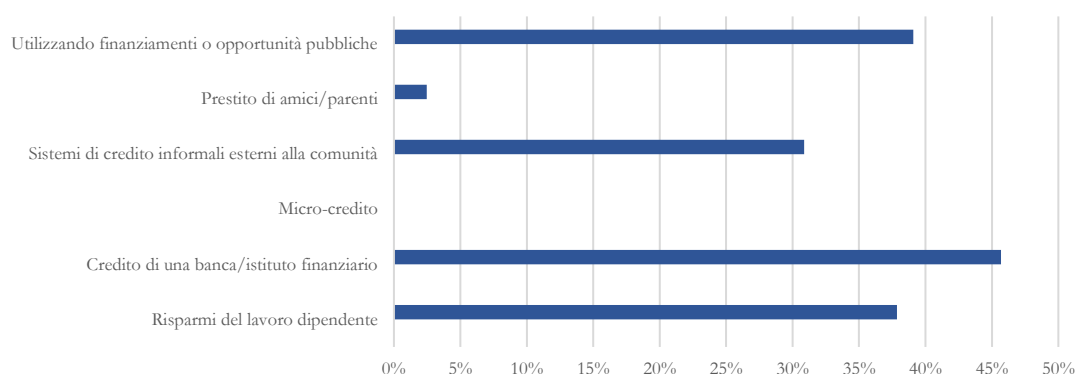


Tavola 4.15 – Avvio attività – risorse finanziarie – risposte multiple



Fonte: Indagine campionaria imprenditori 2025

In diversi casi l'imprenditore è subentrato ad un'attività precedente, cogliendo occasioni e coincidenze favorevoli o all'interno di un'alternanza fra titolare e collaboratore (43% dei casi). Non trascurabile anche il ruolo della formazione che è stato determinante per quasi il 40% delle imprese. A conferma del legame con il paese di origine, nel 37% dei

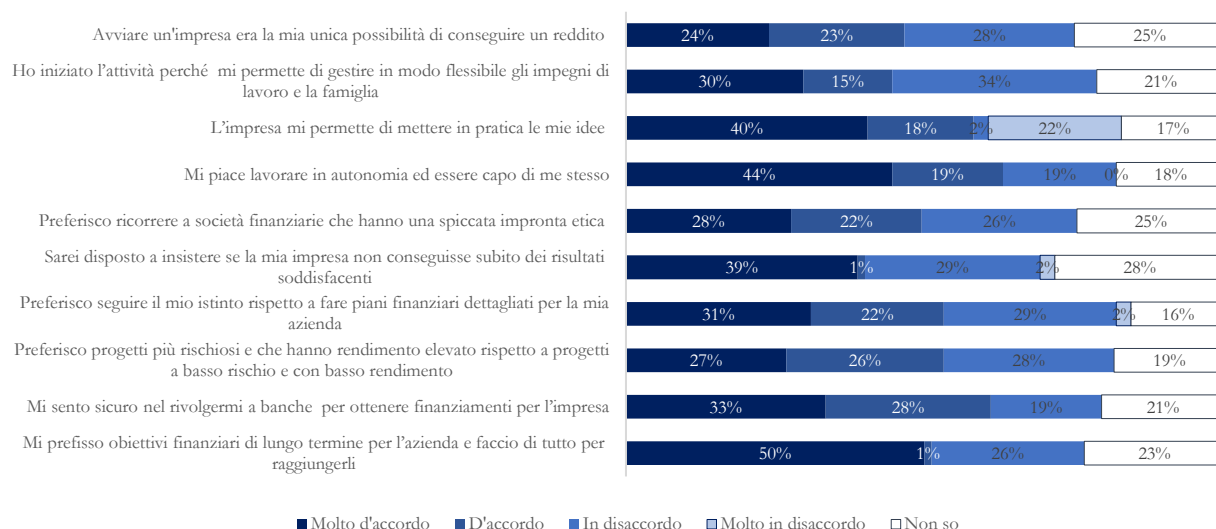
⁶⁸ D. Frigeri, a cura di, Osservatorio sull'inclusione socio-economica e finanziaria delle imprese gestite da migranti. Rapporto 2022. *Le imprese a titolarità immigrata in Italia. L'impatto della pandemia e l'inclusione finanziaria*, 2022.

respondent l'input per l'avvio di un'attività di impresa nasce proprio all'interno di questo rapporto, che si trasforma in opportunità per lo sviluppo di attività transnazionali.

Sotto il profilo finanziario gli intermediari finanziari si confermano essere un interlocutore privilegiato sin dalle fasi di avvio, nel 45% dei casi sono stati infatti determinanti per raggiungere la disponibilità di risorse necessarie. Un dato che rimanda alla responsabilità degli operatori finanziari nel sostenere l'avvio di nuove attività imprenditoriali da part della componente straniera che, come abbiamo visto, presenta una vivacità importante sotto il profilo imprenditoriale. Molto spesso il credito affianca le risorse proprie dell'imprenditore che risultano essere la fonte principale per il 38% dei casi. Rilevante appare anche l'accesso a fondi pubblici, finalizzati allo start-up di imprese che hanno avuto un ruolo per il 39% dei respondent. Infine, mentre il peso della rete famigliare appare marginale, il ricorso a reti informali ha rappresentato una fonte di risorse per il 31% dei respondent, un ruolo comunque significativo, che esprime una prassi ancora consolidata all'interno di molte comunità. Nel caso delle comunità islamiche, ad esempio, questa prassi risponde ad un'esigenza di rispetto dei dettami religiosi, per chi vuole avviare un'attività imprenditoriale *halal*, che prevedono il divieto, fra le varie prescrizioni, del pagamento di interessi. Un'ultima considerazione riguarda il ricorso al **microcredito** che non ha rappresentato una risorsa per l'avvio dell'impresa per nessuno degli imprenditori intervistati, nonostante questo strumento nasca prevalentemente per sostenere l'avvio di attività di impresa per soggetti finanziariamente più vulnerabili, come è appunto un neo-imprenditore. Il dato sembra indicare la necessità di investire maggiormente nella conoscenza del microcredito anche all'interno delle comunità straniere.

L'indagine ha voluto poi indagare alcune variabili che potessero contribuire ad una migliore comprensione delle motivazioni e delle attitudini alla base del fare impresa. È stato chiesto agli intervistati di esprimersi rispetto ad alcune affermazioni, all'interno di una scala di valori (da molto d'accordo a molto in disaccordo, oppure indeciso). Emerge un quadro interessante, che fornisce utili spunti di analisi, *Tavola 4.16*.

Tavola 4.16 – Posizionamento imprenditore straniero



Fonte: Indagine campionaria imprenditori 2025

Un primo gruppo di considerazioni può essere fatto in relazione alle motivazioni alla base della scelta di avviare un'attività di impresa. Ad essa è maggiormente associato il tema dell'autonomia (il 63% del campione si dichiara d'accordo o molto d'accordo), della possibilità di realizzazione personale (*"l'impresa mi permette di mettere in pratica le mie idee"*, 58%), di meglio coniugare esigenze famigliari con quelle lavorative (45%), anche se rispetto a quest'ultima affermazione trova in disaccordo il 34% del campione, consapevole dei sacrifici che comporta questa scelta. Solo il 47% del campione si trova d'accordo con l'affermazione secondo cui l'avvio di un'attività ha rappresentato l'unica possibilità di conseguire un reddito, il restante 53% si divide fra chi è in disaccordo (nessuno si dichiara molto in disaccordo) e chi è indeciso, forse perché riconosce la copresenza di diverse motivazioni alla base della scelta. Questa opzione non costituisce quindi la motivazione principale, almeno nella percezione degli imprenditori intervistati.

Un secondo livello di analisi ha invece riguardato aspetti di natura più finanziaria. In primo luogo, la percezione del rischio: da un lato emerge una propensione al rischio coerente con il profilo di un imprenditore. Il 53% del campione si dichiara disposto ad accettare livelli di rischio superiori alla media, in cambio di adeguati rendimenti, così come il 40% esprime la volontà di perseguire nell'attività anche se non vengono raggiunti risultati soddisfacenti in tempi brevi. Una condizione, quest'ultima, più difficile da sostenere per quasi un terzo del campione, mentre il 28% è più incerto, dipendendo dalle condizioni che di fatto si presentano.

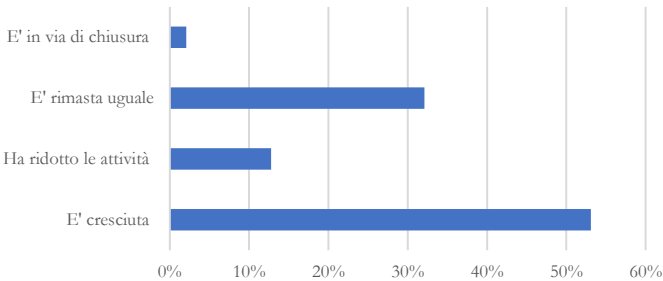
In secondo luogo, si è cercato di indagare la propensione ad una pianificazione finanziaria e a porre le proprie scelte imprenditoriali all'interno di un orizzonte di medio-lungo periodo. Con riferimento ad entrambe le variabili i risultati evidenziano una maggiore fragilità, solo il 51% colloca i propri obiettivi in un orizzonte medio-lungo, l'altra metà del campione oscilla fra l'incertezza e l'essere più costretto in un orizzonte di breve termine. Così come il 53% fa più affidamento sul proprio istinto imprenditoriale, più che su una pianificazione finanziaria strutturata e verificabile. Elementi che rimandano alla necessità di rafforzare la componente di educazione finanziaria e di messa in atto di azioni di mentoring rivolte all'imprenditoria a titolarità migrante.

Emerge chiaramente una fiducia diffusa verso le banche quale interlocutore primario per l'accesso al credito per l'impresa (63% del campione), così come non trascurabile appare la dimensione etica dell'intermediario finanziario, rispetto alla quale metà del campione riserva un'attenzione specifica, forte per il 28% e più generica per il 22%. L'altra metà si divide a metà fra chi considera la questione indifferente e chi la considera irrilevante.

Un indicatore del **grado di integrazione dell'impresa nel tessuto produttivo** di un territorio è rappresentato dall'appartenenza a reti formali o informali. Riguardo a questo ambito il questionario ha voluto indagare il rapporto delle imprese a titolarità straniera con le **associazioni di categoria** presenti sul territorio. Emerge un quadro ambivalente. Da un lato si evidenziano gli sforzi fatti da parte delle Associazioni stesse verso il segmento imprenditori stranieri: il 70% degli imprenditori intervistati è infatti iscritto. Dall'altro lato i dati mostrano ancora fragilità importanti se si considera che circa un terzo degli iscritti non partecipa attivamente alla vita associativa, mentre il 24% del campione ne ignora l'esistenza. Quindi un quarto delle imprese a titolarità immigrata non sono state ancora raggiunte dalle strutture associative territoriali.

Tavola 4.17 – Come è cambiata l'impresa

L'indagine si concentra poi sullo sviluppo dell'attività d'impresa (*Tavola 4.17*), confermando il quadro emerso a livello nazionale di una vivacità importante di questa componente del tessuto produttivo. Il 53% delle imprese del campione è cresciuta e solo il 15% ha subito una contrazione, fra queste solo il 2% è in fase di chiusura.



Fonte: Indagine campionaria imprenditori 2025

Al fine di approfondire i fattori di sviluppo dell'attività d'impresa il questionario ha chiesto di indicare i tre principali ostacoli, in ordine di importanza, che hanno dovuto affrontare negli ultimi due anni. Una domanda aperta che è stata rielaborata aggregando le varie risposte per macro-temi (*Tavola 4.18*).

Tavola 4.18 – Ostacoli che l'impresa ha dovuto affrontare negli ultimi due anni per ordine di importanza

	Primo ostacolo	Secondo ostacolo	Terzo ostacolo
Aumento dei costi di produzione	16%	18%	28%
Difficoltà nell'accesso al credito	13%	11%	10%
Problemi di approvvigionamento/fornitori	14%	3%	5%
Maggiore competizione	13%	10%	9%
Burocrazia/tassazione	12%	15%	27%
Mancanza di personale qualificato	12%	9%	9%
Ritardi nei pagamenti da parte dei clienti	4%	12%	8%
Difficoltà logistiche/organizzative/pianificazione	7%	12%	3%
Riduzione della domanda	6%	11%	10%
Inflazione	7%	3%	8%
Ambito normativo	3%	3%	1%
Contesto economico-geopolitico - incertezza	3%	5%	6%
Transizione digitale	2%	2%	0,0%
Scarsità di investimenti/incentivi pubblici	2%	2%	3%

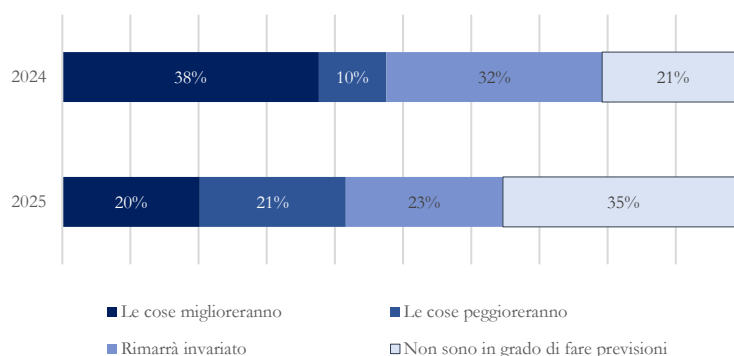
L'incremento nei costi di produzione costituisce il fattore di criticità più importante, il 16% degli imprenditori lo segnala come più rilevante e, complessivamente, il 62% lo ritiene fra i primi tre ostacoli degli ultimi due anni. Il secondo elemento di criticità è legato alle difficoltà di accesso al credito, segnalato fra i primi tre dal 34% delle imprese. Le mutate condizioni di contesto sono alla base di molte delle difficoltà riscontrate: in termini più generali come maggiore incertezza e maggiore inflazione, dal lato dei fattori produttivi (problemi di approvvigionamento), dal lato dell'offerta (maggiore competizione, inclusi casi di concorrenza sleale), dal lato della domanda (ritardi nei pagamenti, riduzione della domanda). Nel 30% dei casi si evidenziano problemi nel reperimento di personale qualificato, un tema crescente nel contesto produttivo italiano, che viene rilevato anche all'interno del segmento imprenditori stranieri. Seguono problematiche maggiormente legate alla dimensione imprenditoriale, sottoforma di carenze nell'organizzazione interna e nella pianificazione. La burocrazia e l'eccessiva tassazione non rappresentano l'ostacolo prioritario, sono al quinto posto fra quelli più rilevanti, ma sono comunque segnalati dal 54% delle imprese. Fra gli altri ostacoli, anche se di minore intensità, si segnala la mancanza di una normativa certa e stabile e l'esigenza di affrontare la transizione digitale. Una panoramica ampia e articolata che consente di identificare elementi di fragilità e possibili azioni e interventi da parte degli stakeholder per contribuire a sostenere la crescita e lo sviluppo di questa componente dinamica del tessuto produttivo del nostro paese.

Due domande cercano di cogliere invece le prospettive future degli imprenditori stranieri. Con riferimento alle **aspettative per il futuro** appare interessante il confronto con l'indagine sugli imprenditori del 2024 (*Tavola 4.19*), per cogliere come si sia modificata la percezione ad un anno di distanza. Appare evidente come le condizioni attuali generino negli imprenditori un clima di maggiore incertezza (il 35% del campione) e un incremento del pessimismo: il 21% prevede che le cose peggioreranno, il doppio, rispetto al 2024. Un dato che chiede di essere attenzionato, al fine di evitare impatti negativi su una dinamicità che è stata importante e trainante negli ultimi anni.

Il secondo elemento di indagine in chiave prospettica ha riguardato invece la **progettualità futura**, in un orizzonte temporale di 5 anni. Emerge un quadro che conferma la dinamicità di questa componente della popolazione straniera.

Mentre il 33% degli intervistati non ritiene di attuare cambiamenti significativi e il 23% si vede costretto a ridimensionare la propria attività, nella maggioranza dei casi (45%) si intendono mettere in atto strategie di diversificazione o con riferimento ad attività e clientela o con riferimento al mercato di riferimento, aprendo un'attività nel paese di origine e collegandola con quella italiana. Una dinamicità che, anche per l'imprenditore, trova nella propria condizione di individuo transnazionale un'opportunità piuttosto che un limite.

Tavola 4.19 – Come vede il futuro per la sua attività



Fonte: Indagine campionaria imprenditori 2025

4.4 I rapporti con il paese di origine

In questa sezione si intende indagare se, e in che misura, l'essere imprenditore caratterizzi anche il rapporto con il paese di origine, riflettendo una maggiore propensione alla transnazionalità legata alla propria attività o al proprio essere imprenditore. Il questionario contiene diversi elementi di indagine che possono contribuire a restituire un quadro più dettagliato di alcune variabili chiave.

Guardando al futuro, fra le opzioni indicate come preferite, la possibilità di alternare periodi in Italia con periodi nel paese di origine, può rispondere alle esigenze di un imprenditore transnazionale. Nello specifico la percentuale assegnata

da questa risposta da parte degli imprenditori intervistati non si discosta da quella relativa al campione dei cittadini stranieri nel loro complesso.

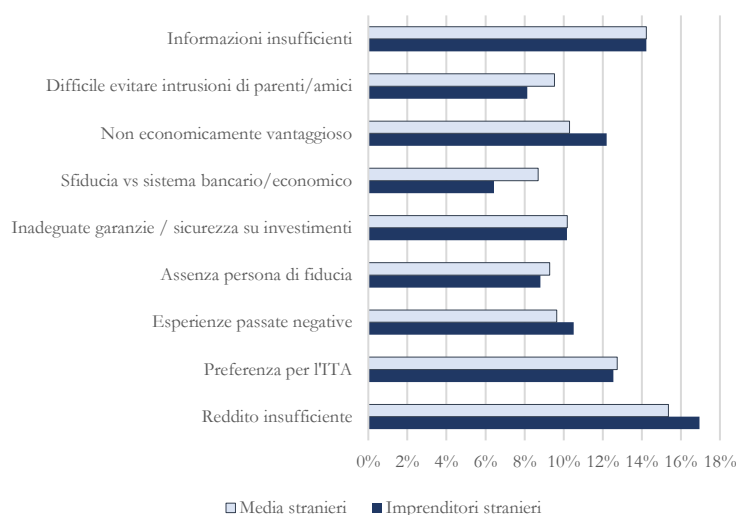
Una seconda variabile che potrebbe caratterizzare l'imprenditore, qualora svolgesse la sua attività fra i due paesi, riguarda gli investimenti realizzati o in progetto di essere realizzati in patria. Con riferimento al dato storico, l'11% degli imprenditori **ha realizzato un investimento nel paese di origine**, percentuale inferiore al dato medio rilevato per i cittadini stranieri (pari al 15%). Fra gli investimenti realizzati prevale la componente immobiliare (case e terreni, per il 40%) seguita da quella finanziaria (il 39% ha investito in strumenti finanziari), e dagli investimenti produttivi (22%, rispetto al 20% per il campione cittadini stranieri complessivo). Circa un quarto del campione ha quindi affiancato all'attività in Italia una corrispondente in patria. Guardando invece alla **propensione futura all'investimento**, la maggioranza degli imprenditori (il 63%) si dichiara intenzionato ad investire nei prossimi 5 anni, una percentuale di molto superiore al dato relativo alla media dei cittadini stranieri (pari al 24%), con il 29% dei casi in cui l'investimento è di tipo produttivo.

Guardando alle motivazioni per cui non sono stati fatti investimenti in patria (*Tavola 4.20*), le motivazioni ricalcano sostanzialmente quelli del campione di cittadini stranieri in generale, con due differenze più significative: la maggiore rilevanza della motivazione legata alla mancanza di condizioni economicamente vantaggiose, che rispecchia la valutazione economica imprenditoriale e la minore incidenza della mancanza di fiducia negli operatori finanziari, fra i

principali alleati di chi svolge un'attività economica e necessari nella gestione delle transazioni finanziarie fra i due paesi.

Un ultimo indicatore fa riferimento all'**inclusione finanziaria in patria**: solo il 22% del campione risulta titolare di un conto corrente presso un'istituzione finanziaria nel paese di origine, in linea con il dato relativo al campione dei cittadini stranieri (23%). Si tratta di un fattore rilevante nella possibilità di controllare e gestire le proprie risorse fra i due paesi.

Tavola 4.20 – Motivazioni per non investire nel paese di origine – Imprenditori stranieri vs cittadini stranieri



Fonte: indagini campionarie 2025

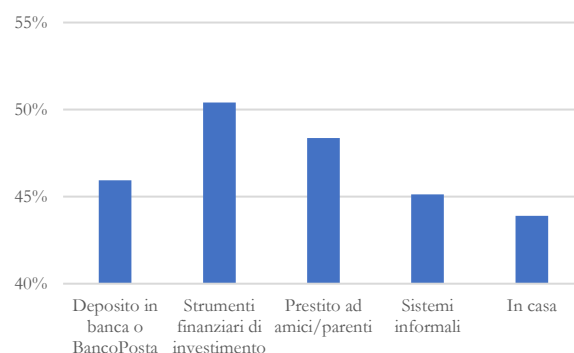
Complessivamente, dall'analisi dei diversi indicatori, non sembra emergere una maggiore vivacità nel rapporto con il paese di origine da parte degli imprenditori immigrati, ad eccezione della propensione ad investire che mostra un livello decisamente superiore.

4.5 L'inclusione finanziaria

La relazione con gli intermediari finanziari, l'accesso e il corretto utilizzo di una pluralità di strumenti finanziari sono attrezzi necessari alla vita e allo sviluppo di un'attività d'impresa. L'indagine presso banche e BancoPosta, relativa alla componente Small Business, contenuta nel *Capitolo 4.7*, restituisce una fotografia dal lato dell'offerta, circa la titolarità dei diversi prodotti e servizi finanziari da parte delle *small business* a titolarità straniera. L'indagine campionaria completa il quadro, fornendo la prospettiva degli imprenditori, con riferimento al rapporto con gli intermediari finanziari e alcuni prodotti e servizi.

Un primo elemento rilevante, per comprendere i comportamenti finanziari, riguarda i diversi **strumenti di allocazione del risparmio**. I comportamenti rilevati consentono di comprendere in modo particolare quanto i circuiti finanziari pesino nella scelta dell'allocazione del risparmio, rispetto ai circuiti informali, dando una prima indicazione del livello di familiarità con intermediari e prodotti finanziari. Per gli imprenditori (*Tavola 4.21*), le strategie di impiego risultano diversificate, con una prevalenza dei circuiti finanziari, in modo particolare l'investimento in strumenti finanziari (oltre il 50% del campione). Il supporto alla rete amicale/parentale rappresenta la seconda opzione (48%), mentre i sistemi informali appaiono comunque relativamente importanti. La prassi di tenere una riserva in contanti rimane comunque presente nel 44% dei casi, anche se dieci punti percentuali inferiore rispetto alla media dei cittadini stranieri. L'essere imprenditore sembra quindi accompagnarsi ad una consapevolezza del ruolo dei circuiti finanziari per la gestione delle risorse finanziarie, rimanendo però consapevoli e solidali con la comunità che, come abbiamo visto, ha assicurato le risorse per l'avvio delle attività.

Tavola 4.21 – Strumenti di allocazione del risparmio – risposte multiple

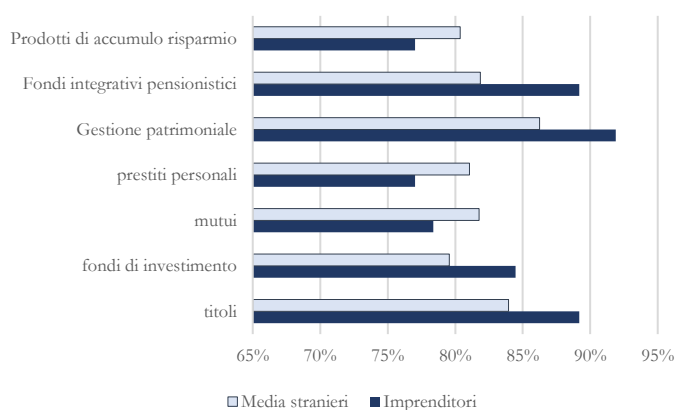


Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2025

La **famigliarità** con gli intermediari finanziari viene rilevata attraverso due indicatori specifici: la **multitolarità** e la **mobilità**. La **multitolarità** esprime la percentuale di imprenditori che possiede più di un conto corrente (sia presso lo stesso operatore e sia presso banche diverse) e coinvolge il 27% del campione. La **mobilità** esprime invece la percentuale di coloro che hanno cambiato banca da quando sono in Italia, ed è pari all'82%, evidenziando una capacità di muoversi all'interno del sistema finanziario sulla base delle diverse opportunità che si vengono a creare e una corrispondente capacità degli operatori di rispondere ai loro bisogni. Entrambi gli indicatori esprimono una relazione più articolata con le banche, legata alla gestione dell'attività imprenditoriale.

La **titolarità dei diversi prodotti finanziari** rappresenta un indicatore importante del processo di inclusione finanziaria, perché a prodotti più complessi si può presumere corrisponda un maggior livello di articolazione dei bisogni finanziari sottostanti e un maggior livello di maturità nel rapporto con l'istituzione finanziaria. L'indagine monitora l'utilizzo di una pluralità di prodotti finanziari, con riferimento alla gestione della liquidità, alla gestione dei pagamenti, all'accumulazione del risparmio e agli investimenti, all'accesso al credito e al comparto assicurativo. La *Tavola 4.22* restituisce una fotografia della percentuale di imprenditori che utilizzano i diversi prodotti e servizi finanziari con riferimento a due ambiti che sembrano caratterizzare i comportamenti finanziari degli imprenditori: l'accesso al credito e i prodotti di accumulo del risparmio e di investimento. Mentre per le altre categorie il confronto imprenditori-cittadini stranieri non evidenzia particolari scostamenti, in queste due aree emergono delle distinzioni. Con riferimento

Tavola 4.22 – Strumenti di allocazione del risparmio e accesso al credito – imprenditori vs media stranieri



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2025

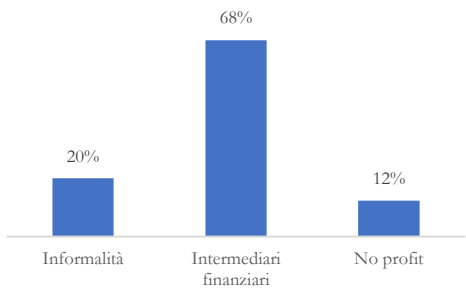
ai prodotti di finanziamento, gli imprenditori mostrano percentuali inferiori, al contrario gli strumenti di investimento a medio-lungo termine hanno valori nettamente superiori. Il dato appare coerente con una modalità di fare impresa che si fonda prevalentemente su risorse proprie e su modalità di autofinanziamento che si basano su processi di accumulazione del risparmio che alimentano la componente di investimenti finanziari.

La maggiore capacità e possibilità di avviare processi di *asset building* trova conferma in una domanda specifica del questionario. Il 32% degli imprenditori stranieri ha dichiarato di essere riuscito ad accumulare un patrimonio negli ultimi 5 anni, una percentuale di dieci punti percentuali superiore a quella rilevata con riferimento alla popolazione straniera nel suo complesso (22%). Anche in termini di importi dichiarati, la componente imprenditoriale sembra evidenziare una maggiore capacità: il 47% è riuscito ad accumulare un patrimonio superiore ai 25.000€.

La componente assicurativa completa il quadro. Il 91% degli imprenditori ha sottoscritto una polizza assicurativa. Si tratta in prevalenza di polizze RC auto-moto (88%), polizze vita (40%), polizze furto danni (38%), assicurazioni integrative (24%) e sanitarie (21%). Uno spettro abbastanza ampio di tipologie di polizze sottoscritte, che coprono diversi ambiti e rischi della vita e dell'attività dell'imprenditore. Se solo il 22% di chi non possiede un'assicurazione si dichiara intenzionato a sottoscriverla a breve, il 97% di chi è titolare di almeno una polizza intende sottoscriverne una nuova di diverso tipo. Due dati che da una parte evidenziano gli spazi di ulteriore sviluppo del comparto assicurativo rivolto a questo segmento di clientela e dall'altro il bisogno di una maggiore educazione e informazione sul rischio e sui prodotti assicurativi e di iniziative rivolte ad una clientela che si affaccia al mercato per la prima volta, al di fuori della classica polizza RC obbligatoria.

L'accesso al credito rappresenta una componente essenziale nella vita di un'impresa, sia per la gestione operativa e sia per la sua crescita. L'indagine presso banche e BancoPosta fornisce un quadro dettagliato del diverso ricorso al credito nelle sue forme tecniche. Il questionario ha invece indagato le fonti di accesso al credito privilegiate in caso di bisogno (Tavola 4.23). Il 30% degli imprenditori ritiene di non dover accedere al credito per la propria attività d'impresa, a conferma del dato già evidenziato circa la prevalenza di modelli di crescita basati sull'autofinanziamento. Laddove invece è necessario ricorrere a risorse aggiuntive esterne, gli operatori finanziari rappresentano il punto di riferimento (68% dei casi). Fra questi, gli enti che erogano microcredito restano marginali, solo il 13% considera questo strumento come un'opzione, un dato che segnala un sottoutilizzo di questo strumento fra gli imprenditori stranieri. Di minore importanza le reti amicali/parentali e comunitarie che pesano complessivamente solo per il 20%. Residuale, anche se non trascurabile, il ruolo del terzo settore (12%).

Tavola 4.23 – Fonti di accesso al credito privilegiate



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2025

Completano il quadro due indicatori ulteriori che cercano di comprendere più da vicino la relazione fra banca e imprenditore straniero. Il primo riguarda la **percezione della banca** (Tavola 4.24) all'interno di quattro tipologie predefinite, che corrispondono a funzioni diverse dell'intermediario: da una definizione più generica, che limita la banca ad una scelta obbligata per operare in Italia, senza riconoscerne una specificità, alle due funzioni tradizionali di accumulo-protezione del risparmio e accesso al credito, per arrivare ad una definizione che ne riconosce un ruolo centrale nella gestione delle risorse finanziarie e che può essere associata ad un profilo più evoluto.

Tavola 4.24 – Percezione della banca - imprenditori stranieri vs popolazione straniera

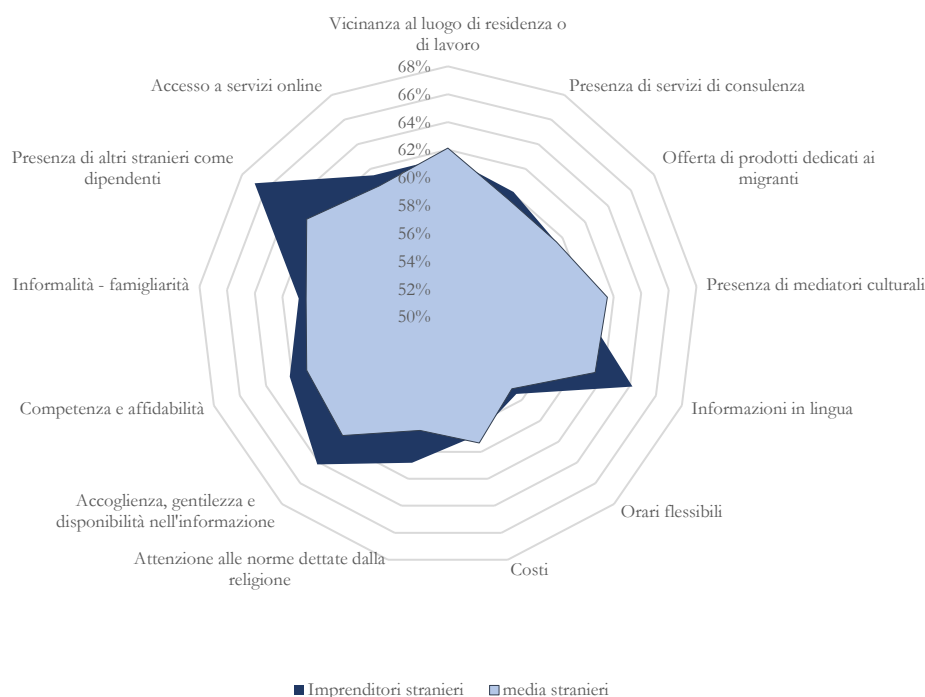
	un luogo sicuro dove mettere i propri risparmi; 51%	un luogo dove ottenere credito; 48%	un consulente - consigliere per le proprie esigenze finanziarie; 50%	una scelta obbligata per vivere e lavorare in Italia; 51%
Media stranieri				
Imprenditori	un luogo sicuro dove mettere i propri risparmi; 49%	un luogo dove ottenere credito; 51%	un consulente - consigliere per le proprie esigenze finanziarie; 48%	una scelta obbligata per vivere e lavorare in Italia; 53%

Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2025

I dati attribuiscono come opzioni preferenziali (molto importante + importante) un ruolo della banca indistinto, come necessario per operare, e un ruolo di fornitore di credito. Due elementi che li differenziano dalla percezione che emerge dal campione più generico dei cittadini stranieri. La banca non viene ancora prevalentemente percepita come un alleato strategico per la gestione finanziaria dell'impresa, elemento che rileva spazi di sviluppo della relazione banca-impresa immigrata ancora da esplorare.

Il secondo indicatore indaga invece i **principali drivers nel rapporto banca-imprenditore straniero**, cercando di cogliere i principali bisogni sottostanti. La *Tavola 4.25* mostra la rilevanza dei diversi drivers, raffrontati con quelli riferiti alla popolazione straniera nel suo complesso, che corrisponde all'area più chiara del grafico. Emerge una coincidenza fra i due campioni con riferimento a molte delle variabili studiate, ma con alcune differenze che appaiono significative e che, in qualche modo, sembrano caratterizzare i bisogni degli imprenditori e le specificità delle imprese a titolarità straniera. Si evidenzia infatti una maggiore importanza attribuita a variabili legate alla condizione di stranieri: in modo particolare la disponibilità di informazioni in lingua, la possibilità di interagire con personale con background migratorio e un'attenzione al rapporto con la propria religione (dato che rimanda ai maggiori vincoli per gli imprenditori che desiderano avviare un'attività *halal* che richiede il rispetto delle norme anche sotto il profilo della gestione finanziaria). Una seconda area di maggior bisogno riguarda la cura della relazione e l'accompagnamento, sia in termini di disponibilità e accoglienza e sia in termini di costruzione di un rapporto di fiducia basato su competenza e affidabilità. Elementi che appaiono interessanti nell'ottica di un rafforzamento della relazione banca-imprenditore straniero su cui sviluppare iniziative e strategie adeguate.

Tavola 4.25 – Drivers rapporto con la banca – imprenditori stranieri vs popolazione straniera



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2025

4.6 Imprenditori: strumenti digitali e educazione finanziaria

Come per il segmento consumatori-famiglie⁶⁹, anche per gli imprenditori stranieri si è cercato di indagare il rapporto con gli strumenti digitali, con un focus specifico sull'uso di servizi e prodotti finanziari. Il 93% degli intervistati **possiede** un device (sia smartphone che tablet) e il 52% lo **utilizza per operazioni finanziarie**, una percentuale superiore rispetto al segmento consumatori, per i quali l'utilizzo raggiunge il 44%. All'indicatore generico sono stati affiancati ambiti di approfondimento specifico:

- l'apertura di un conto online in modalità esclusivamente remota (solo online): 30% del campione;
- la firma di un contratto bancario esclusivamente in modalità remota (online): 32% del campione;
- la sottoscrizione di una polizza assicurativa in modalità remota (solo online): 37% del campione;
- l'utilizzo di un servizio di *internet banking*: 46%;
- l'utilizzo di un servizio di *mobile banking*: 46%.

Sembra quindi emergere una certa familiarità con gli strumenti digitali in ambito finanziario.

Completano il quadro alcune informazioni che indagano l'utilizzo degli strumenti digitali nella propria attività imprenditoriale. In particolare, è stato analizzato il **grado di utilizzo dei siti online per la promozione e la vendita dei propri prodotti**. Il 63% del campione ha un sito web di promozione della propria attività, mentre il 56% affianca alle funzioni tradizionali di informazione-pubblicità, una piattaforma per la vendita online dei prodotti e dei servizi offerti dell'azienda. Un dato, quest'ultimo indicativo di aziende che si propongono direttamente all'interno dello spazio digitale, come mercato di riferimento, sfruttandone le potenzialità (minori costi, mercato più ampio, anche se più concorrenziale).

Lo sviluppo tecnologico, la diffusione di strumenti finanziari digitali se da un lato ne amplificano e facilitano l'accesso, allo stesso tempo rendono più complesse le scelte finanziarie degli individui, richiedendo una crescita proporzionale nelle conoscenze e delle abilità. In termini di **percezione circa la propria abilità nell'utilizzo dei canali digitali** la *Tavola 4.26* mostra valori sostanzialmente elevati. Metà del campione valuta le proprie capacità eccellenti o buone, quasi il doppio rispetto alla componente consumatori e solo il 28% ritiene di avere una familiarità insufficiente (molto basso o bassa), rispetto al 41% rilevato per il cliente straniero medio.

Tavola 4.26 – Percezione abilità utilizzo canali digitali



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2025

Alle conoscenze digitali è necessario affiancare un livello di alfabetizzazione e di educazione finanziaria adeguate, perché il consumatore si trova solo di fronte a prodotti e servizi che hanno diversi gradi di complessità. Al fine di misurare il grado di educazione finanziaria si è scelto, in collaborazione con Banca d'Italia, di adottare tre quesiti standard, in grado di consentire una comparazione a livello nazionale (in base alla rilevazione Banca d'Italia) e internazionale rifacendosi agli indicatori OCSE. Il *Paragrafo 2.12* riporta, in dettaglio, i tre indicatori individuati ed utilizzati, mentre la *Tavola 4.27* confronta i valori corrispondenti alla percentuale di risposte corrette, con riferimento ai tre campioni considerati: quello degli imprenditori a titolarità straniera, quello dei cittadini stranieri e quello rilevato da Banca d'Italia nella survey sull'alfabetizzazione finanziaria realizzata nel 2023 sulla popolazione⁷⁰.

Trasformando le risposte ai singoli quesiti in un indicatore compreso fra 0 (livello minimo) e 10 (livello massimo), è possibile riepilogare quanto già evidenziato attraverso un **indicatore sintetico di alfabetizzazione finanziaria** che,

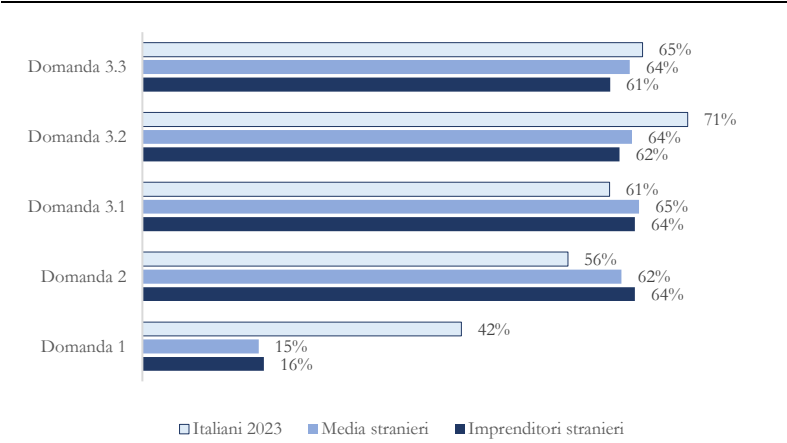
⁶⁹ Si veda il *Paragrafo 3.6 – Inclusione finanziaria e strumenti digitali*.

⁷⁰ La Banca d'Italia ha svolto due rilevazioni sull'Alfabetizzazione e le competenze finanziarie degli Italiani (IACOFI), nel 2017, 2020 e 2023, sulla base della metodologia sviluppata dall'*International Network on Financial Education* (INFE) dell'OCSE.

seppur riferito solo ad alcuni ambiti specifici, consente un confronto fra i diversi campioni di indagine (Tavola 4.28). L'imprenditore straniero non sembra evidenziare uno scostamento rispetto al dato medio dei cittadini stranieri, evidenziando un livello dell'indice basso sia in termini assoluti e sia in termini relativi rispetto ai cittadini italiani.

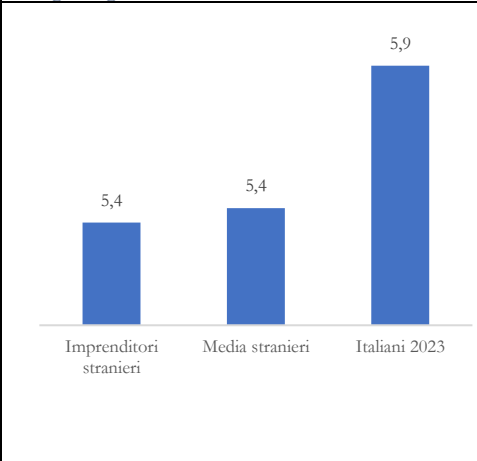
Una carenza rispetto alla quale dall'indagine emerge un livello di consapevolezza non particolarmente elevato, dato che solo la metà degli imprenditori intervistati si dichiara interessato a partecipare ad un corso che accresca le proprie conoscenze in ambito finanziario.

Tavola 4.27- Indicatori di educazione finanziaria, confronto imprenditori stranieri - consumatori stranieri e italiani



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2025

Tavola 4.28 – Indicatori educazione finanziaria – dettaglio di genere



4.7 L'imprenditoria a titolarità immigrata e gli intermediari finanziari

La vivacità imprenditoriale della comunità straniera in Italia si riflette anche nel rapporto con il sistema finanziario, interlocutore indispensabile in ogni fase dello sviluppo dell'attività d'impresa. Una sezione specifica dell'indagine presso il settore bancario e BancoPosta è dedicato al rapporto fra imprese e operatori finanziari⁷¹, con riferimento al segmento specifico delle *small business*, realtà considerata più rappresentativa perché codificata a livello nazionale⁷² e perché prevede la separazione fra il patrimonio dell'impresa e quello dell'imprenditore. Le *small business* caratterizzano la maggioranza del sistema produttivo italiano, il 95% delle imprese (dati ISTAT), e sono quindi rappresentative anche con riferimento all'imprenditorialità a titolarità straniera. La disponibilità di dati aggiornati al 31 dicembre 2023, all'interno di una serie storica più che decennale, consente di valutare l'evoluzione del loro rapporto con le istituzioni e i diversi prodotti finanziari, evidenziando tendenze in atto.

I dati forniti dalle banche e da BancoPosta⁷³, relativi all'area *small business* (Tavola 4.29), evidenziano un trend di crescita costante del numero di imprese titolari di un conto corrente, a livello nazionale, appartenenti alle 22 nazionalità selezionate, superando le 170.000 unità. La curva subisce un arresto nel biennio 2019-2020 e una riduzione significativa nei due anni successivi di quasi 18.000 correntisti, un impatto importante, se confrontato al dato medio di crescita del 5,6% delle imprese registrate presso Infocamere riferite allo stesso periodo⁷⁴. Una contrazione che può essere collegata

⁷¹ Si veda la Nota Metodologica.

⁷² La *Small Business* viene definita in termini di: a) forma giuridica: persone fisiche e enti senza finalità di lucro; b) area di attività: attività professionale o artigianale; c) numero di addetti: imprese che occupano meno di 10 addetti; d) fatturato: imprese che realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio non superiore a 2 milioni di euro. Disciplina sulla trasparenza di Banca d'Italia - luglio 2009.

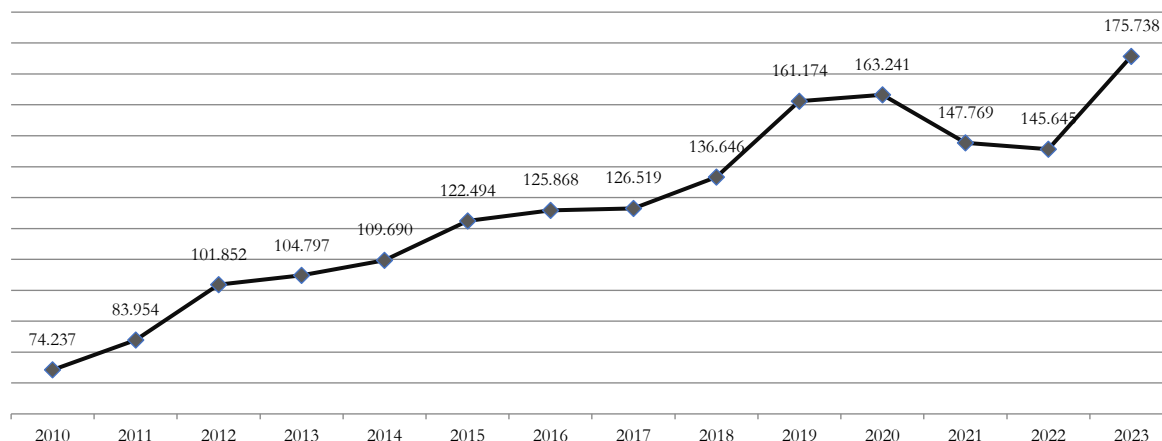
⁷³ Nel corso del 2013 anche BancoPosta ha iniziato a servire questo segmento di clientela con prodotti ad hoc e, grazie alla collaborazione avviata con l'Osservatorio, è stato possibile inglobare il dato a livello aggregato.

⁷⁴ I due universi di riferimento, numero di conti correnti *small business* con titolari cittadini delle 22 nazionalità e numero di imprese a titolarità straniera, non sono perfettamente sovrapponibili, ma il confronto è comunque in grado di fornire un quadro approssimativo del fenomeno.

al susseguirsi delle crisi legate alla pandemia e all'inflazione, segnalare la presenza di una componente più fragile, sotto il profilo dell'inclusione finanziaria. Il 2023 sembra aver riportato il processo di bancarizzazione all'interno di un trend che vede il numero di conti correnti, intestati a small business a titolarità delle 22 nazionalità, crescere del 7% medio annuo.

In termini relativi, però i conti correnti *Small Business* si mantengono stabili al 5 % del numero complessivo di conti correnti intestati a cittadini stranieri (valore pari a quello registrato nel 2020).

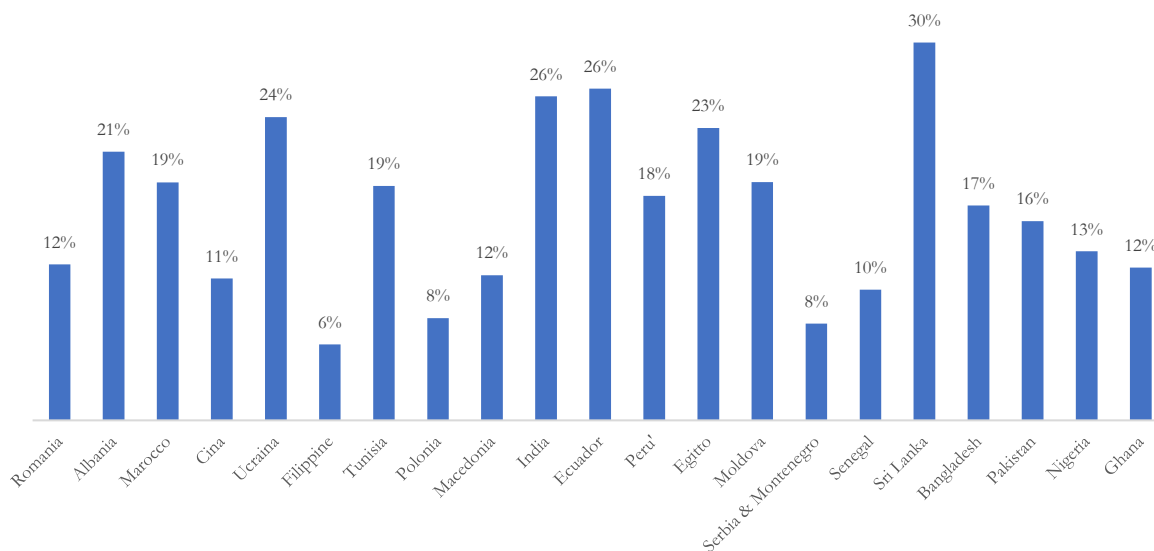
Tavola 4.29 – numero c/c small business – dato nazionale



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

La Tavola 4.30 mostra il dettaglio della variazione del numero dei conti correnti *Small Business* per collettività, con riferimento al campione omogeneo di banche⁷⁵ nell'ultimo anno. All'interno di un quadro di crescita generalizzata, emergono alcune comunità che si distinguono per tassi di crescita superiori come Sri Lanka, India, Ecuador e Ucraina.

Tavola 4.30 – Dettaglio variazione conti correnti small business per nazionalità 2022-2023– panel omogeneo banche,



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Una serie di variabili e indicatori consentono di indagare con maggior dettaglio il processo di inclusione finanziaria di questo segmento di imprese, sempre con riferimento al campione omogeneo di banche.

⁷⁵ Il campione, stabile dal 2010 comprende banche che rappresentano il 66% del totale degli impieghi e il 38% di sportelli del settore (a dicembre 2023) a cui si aggiunge BancoPosta.

La **stabilità del rapporto** è misurata attraverso l'incidenza dei conti correnti che hanno un'anzianità superiore ai 5 anni presso la stessa istituzione finanziaria. Uno sguardo alla *Tavola 4.31* evidenzia la crescita costante di questo indicatore che è strettamente correlato al processo di bancarizzazione e che negli ultimi anni si posiziona costantemente intorno al 50%. Una stabilità crescente, rilevante sotto il profilo dell'inclusione finanziaria, data la correlazione positiva fra l'anzianità del rapporto e la riduzione delle asimmetrie informative che caratterizzano la relazione cliente-istituzione finanziaria, in modo particolare rispetto all'attività imprenditoriale, per sua natura più rischiosa. Ad una riduzione delle asimmetrie corrisponde una maggiore possibilità per l'intermediario finanziario di sostenere l'impresa, valutandone con maggiore efficacia il rischio, e in ultima istanza un maggiore accesso al credito.

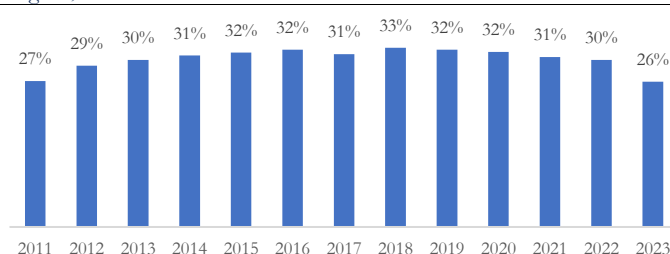
Tavola 4.31 – c/c con anzianità superiore ai 5 anni

Anno	Incidenza	Anno	Incidenza
2010	16%	2017	42%
2011	33%	2018	44%
2012	37%	2019	48%
2013	38%	2020	52%
2014	36%	2021	52%
2015	38%	2022	53%
2016	43%	2023	52%

Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

La **dimensione di genere** ci restituisce informazioni circa il processo di inclusione finanziaria delle imprese a titolarità femminile (*Tavola 4.32*). Si tratta di un fenomeno che evidenzia un andamento anomalo, con una crescita costante fino al 2018, seguita da una regressione graduale ai valori del 2011. Secondo i dati disponibili⁷⁶, a livello aggregato, le imprese a conduzione femminile, nel 2023, rappresentavano il 25% del totale delle imprese straniere extra UE. Il dato sembrerebbe quindi indicare, pur all'interno di un andamento discendente, un livello di bancarizzazione coerente per le imprese a titolarità femminile. D'altro canto, la riduzione evidenziata dell'indicatore sembrerebbe individuare un maggior impatto delle crisi sulle imprese femminili, in termini di inclusione finanziaria. Un dato che richiederebbe un'analisi ulteriore e che conferma la necessità di un'attenzione alla componente di genere, anche con riferimento al segmento imprenditoriale.

Tavola 4.32 – Peso imprenditoriale femminile su segmento small business a titolarità immigrata, 2011-2023



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

L'**accesso al credito** caratterizza strutturalmente il rapporto banca-impresa, sia per finanziarie l'attivo circolante (e quindi l'operatività) e sia per fornire le risorse per l'avvio o per lo sviluppo dell'impresa (gli investimenti). Da un punto di vista finanziario, l'impresa avviata da uno straniero soffre, in generale, di una debolezza strutturale sia in termini di accesso ai fondi per lo start-up, sia in termini di patrimonializzazione (mediante di molto inferiore a quella italiana⁷⁷), e di capacità di sostenere una crescita dimensionale attraverso l'intermediazione finanziaria. Il neoimprenditore immigrato ha infatti una ridotta storia creditizia, se non nulla, e in genere non ha disponibilità di garanzie reali, contando molto spesso su risorse proprie o della rete familiare o etnica-locale, con modelli che variano fra comunità e territori. Si tratta di debolezze che naturalmente influiscono sul rapporto con gli intermediari finanziari e possono limitare la possibilità di espansione dell'attività imprenditoriale e in alcuni casi, maggiormente fragili, comprometterne la sopravvivenza stessa.

La bancarizzazione e la costruzione di un rapporto stabile di conoscenza e fiducia reciproca con un intermediario si traducono in una riduzione della percezione del rischio da parte delle istituzioni finanziarie⁷⁸, e quindi in un maggiore accesso al credito e in una riduzione dei costi.

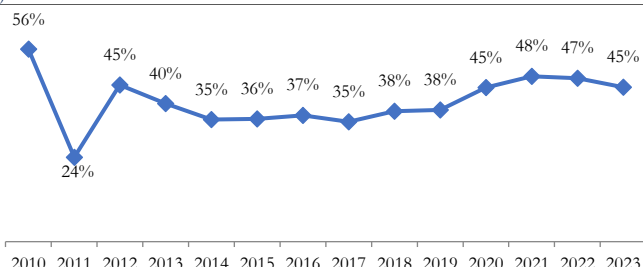
⁷⁶ Infocamere, dicembre 2023.

⁷⁷ Nomisma, Unioncamere, Crif, *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multietnica*, 2009

⁷⁸ Uno studio Banca d'Italia, conferma l'esistenza di questi benefici attraverso un'analisi quantitativa: Albareto, P.E.Mistrulli, *Bringing the gap between migrants and the banking system*, in Temi di Discussione n.794, Banca d'Italia, febbraio 2011.

Un primo indicatore di accesso al credito è rappresentato dall'incidenza dei crediti complessivamente in essere sul totale dei conti correnti appartenenti al segmento *small business*, sempre con riferimento alle 22 nazionalità indagate (Tavola 4.33). Nel lungo periodo, confrontando il dato di incidenza fra il 2012 e il 2023, emerge una sostanziale stabilità dell'indicatore, che in entrambi gli anni è pari al 45%. Poco meno della metà delle *small business* titolari di un conto corrente possiede un credito presso una banca-BancoPosta, indipendentemente dalla sua forma tecnica e scadenza. Considerando il ruolo centrale che il credito ha nella gestione e nella vita di un'impresa, il valore del tasso di incidenza sembra rimanere su valori ancora relativamente contenuti. Un secondo livello di analisi riguarda l'andamento dell'indicatore nel decennio 2012-2023 che vede una crescita dell'indicatore dal 2014 fino al 2021, quando raggiunge quasi il 50%, con un incremento complessivo di 12 punti percentuali. L'indicatore tende cioè a crescere in prossimità delle due crisi recenti, dal 2019 al 2022, evidenziando una maggiore domanda di credito da parte delle imprese, che ha trovato negli intermediari finanziari un supporto, evitando situazioni di razionamento del credito e senza evidenziare situazioni di crisi conclamata, come mostreranno i dati sulla solvibilità riportati di seguito.

Tavola 4.33 – Incidenza crediti (percentuale sul totale conti correnti *small business*), confronto 2010-2023



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Un secondo indicatore riguarda la composizione per scadenze dello stock di crediti concessi alle *small business* a titolarità straniera⁷⁹ (Tavola 4.34), distinguendo fra il credito a medio-lungo termine, generalmente legato a fabbisogni di una certa entità, che spesso accompagnano processi di crescita e investimenti o forme di ristrutturazione del debito e il credito a breve termine, legato alla gestione ordinaria dell'attivo circolante. Non esiste un mix ideale fra le due componenti, in quanto funzione della tipologia di impresa, delle diverse fasi del suo sviluppo e del settore di appartenenza, per questo la lettura dell'indicatore a livello aggregato può fornire solo alcune indicazioni di massima che vanno poi calate nella realtà della singola azienda e del contesto territoriale e settoriale in cui opera. Generalizzando, è possibile affermare che in una gestione finanziaria equilibrata la componente a breve dovrebbe essere utilizzata solo per il finanziamento dell'attivo circolante, ossia dell'attività ordinaria, mentre la situazione potenzialmente più pericolosa si viene a creare quando l'impresa utilizza forme a breve termine per finanziare bisogni finanziari pluriennali. Il grafico mostra come la componente a breve delle forme tecniche utilizzate si sia gradualmente compressa a partire dal 2019, con la pandemia, raggiungendo il valore minimo (19%) nei 13 anni rilevati. La preponderanza della componente a lungo termine (81%) può essere spiegata dalla necessità, per le imprese, di rinegoziare i crediti verso scadenze maggiori, dovute alle mutate condizioni che hanno creato squilibri di cassa non più gestibili in orizzonti di breve periodo. Ciò è però avvenuto in un contesto di aumento del costo del denaro, fattore che da un lato ha sostenuto la domanda di credito a lungo (generalmente meno costoso in termini di tassi di interesse), ma dall'altro ha impegnato le imprese con un onere per il debito più alto rispetto al passato, che si protrae su tempi più lunghi, salvo la possibilità di rinegoziare le condizioni con gli intermediari. Una condizione di apparente disequilibrio che andrà quindi monitorata nei prossimi anni.

Sia l'andamento dello stock di crediti e sia quello della composizione per scadenze fanno emergere elementi da attenzionare nella loro futura evoluzione, in modo particolare rispetto ad un terzo indicatore chiave, rappresentato dalla performance dei crediti in essere, misurato attraverso il differenziale fra il tasso di insolvenza rilevato per le diverse scadenze dei prodotti di finanziamento delle *Small Business* a titolarità straniera, in rapporto a quello relativo alla clientela *Small Business* delle banche nel suo complesso. L'indicatore è in grado di evidenziare lo scostamento rispetto al valore medio. Laddove l'indice assume valori positivi, è rilevatore di una performance peggiore dei crediti delle imprese immigrate e viceversa laddove il segno è negativo. L'analisi dell'andamento dell'indicatore nel tempo fornisce alcune ulteriori indicazioni:

- con riferimento alle due scadenze analizzate (credito a breve e credito a medio-lungo termine), gli indicatori relativi all'insolvenza si muovono sostanzialmente in parallelo, a partire dal 2017, con scostamenti molto contenuti nei valori assunti, all'interno di un trend negativo (quindi di avvicinamento ai valori della clientela

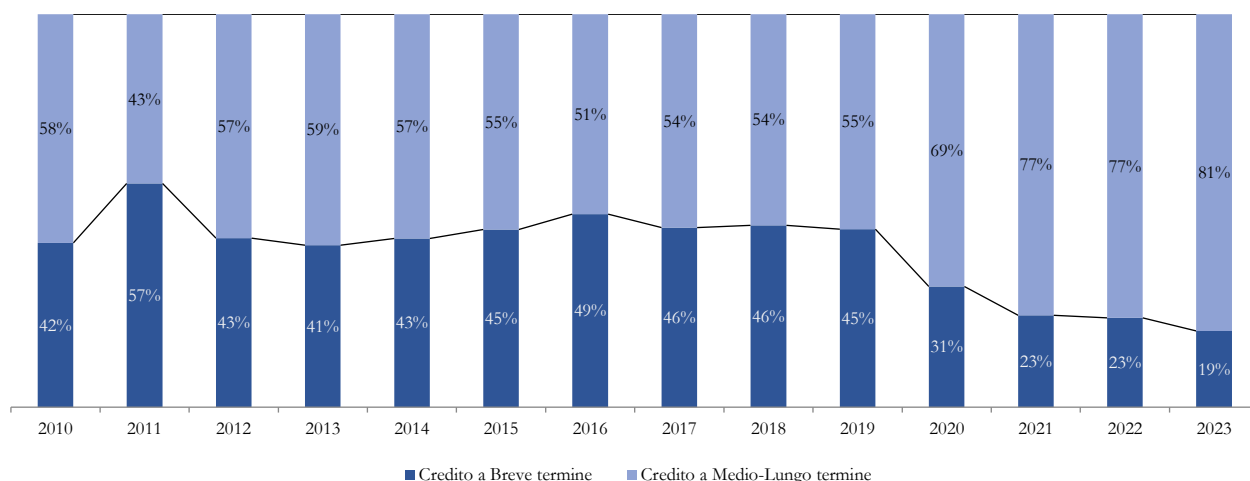
⁷⁹ L'indicatore rileva il numero di titolari delle diverse forme creditizie, senza misurarne la dimensione in termini di importi erogati.

media delle banche), che li ha portati ad un valore negativo di quasi due punti percentuali nel 2020. Un valore negativo che esprime quindi performance migliori per le imprese a titolarità straniera. Prima del 2017 il trend discendente risulta più rapido per il credito a breve termine;

- Nel biennio 2020-2022 si evidenzia una crescita dei valori dell'indicatore, che assumono valori positivi nel 2022, anche se inferiori al mezzo punto percentuale, per entrambe le scadenze. Questo andamento segnala quindi un peggioramento dell'indice di solvibilità che segue quello della clientela media delle banche, discostandosene in maniera poco significativa.
- Il 2023 segna un punto di divergenza fra le due forme tecniche. Mentre per il credito a breve l'indicatore torna in territorio negativo, con una performance migliore rispetto alla clientela media delle banche pari a mezzo punto percentuale, il credito a medio-lungo termine prosegue il percorso di crescita, pur se contenuta (+0,3 punti percentuali). L'indicatore sembra quindi segnalare una tensione, seppur minima, sul livello di insolvenza di questa scadenza.

Dall'analisi dei dati relativi all'accesso al credito emergono quindi alcune indicazioni che segnalano la necessità di un monitoraggio attento nei prossimi anni, per poter cogliere eventuali elementi di criticità emergenti che possano ostacolare il percorso di crescita del rapporto fra le banche e il mondo dell'imprenditoria a titolarità straniera, che si conferma particolarmente vivace.

Tavola 4.34 – Composizione per scadenze credito segmento small-business immigrati, confronto 2010-2023



Fonte: Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

CAPITOLO 5

LE IMPRESE A TITOLARITÀ STRANIERA IN UN CONTESTO AGRICOLO

**SETTORE AGRICOLO E IMPRESE BANGLADESI ED INDIANE NEL BASSO
LAZIO (PROVINCIE DI ROMA E LATINA).**

A cura di Sebastiano Ceschi

5.1.1 La scelta del caso studio

In questo primo caso-studio si è deciso, nell'ambito di un focus che intendeva perseguire l'approfondimento della presenza delle imprese immigrate nel settore dell'agricoltura italiana, di mantenere come unità di analisi uno stesso territorio di azione (la provincia sud di Roma e quella di Latina) all'interno del quale considerare l'intrapresa in campo agricolo di due diverse nazionalità di immigrati, indiani e bangladesi.

Si tratta, in entrambi i casi di due comunità appartenenti al cosiddetto sub-continente indiano, divise dalla storia contemporanea in due diverse nazioni, l'India a maggioranza indu, il Bangladesh di religione musulmana. Sono paesi confinanti ed accomunati da una certa 'aria di famiglia', non di rado in grado di comunicare attraverso la lingua indi, ma con strutture sociali e di potere specifiche e con fenomenologie di migrazioni verso l'Italia per molti versi dissimili e non assimilabili l'una all'altra. Inoltre, queste due diaspore tendono a mantenersi separate ed i loro circuiti sociali, religiosi, politici e culturali restano nettamente distinti, anche se in alcuni casi quelli economico-imprenditoriali possono vederli collaborare.

Nonostante si rimarchino sostanziali differenze di inserimento economico e sociale e modalità e traiettorie di imprenditorialità agricola piuttosto diverse tra i due collettivi, vi è una comune forte presenza a livello regionale ed una condivisa predilezione per l'insediamento nei territori di Roma e di Latina.

Il Lazio è da sempre, come noto, la seconda regione italiana per presenza di popolazione straniera dopo la Lombardia, regina incontrastata dell'immigrazione con quasi un migrante su 4 (23%) residente nella regione. La città metropolitana di Roma, invece, che vede risiedere circa l'80% dei residenti stranieri presenti in regione, detiene la prima posizione tra i territori sub-regionali con 517.466 residenti stranieri contro i 487.100 di quella di Milano, che invece assorbe "solo" il 40% degli stranieri residenti in Lombardia⁸⁰.

Se è la Lombardia la regione più importante in Italia per presenza di indiani, pari al 30,3% del totale della comunità indiana in Italia, il Lazio conta 33.067 residenti indiani, pari al 19,4% del totale nazionale. Rispetto ai bangladesi, il Lazio è invece nettamente la regione che vede il maggior numero di insediamenti, 44.140, pari al 22,9% del totale nazionale dei residenti provenienti dal Bangladesh a livello nazionale.

Per entrambe le nazionalità, ma in modo molto più marcato per i bangladesi, è l'area romana quella che si profila come principale territorio di insediamento, concentrando la grande maggioranza dei residenti di queste due nazionalità. La città metropolitana di Roma ospita ben 39.335 persone provenienti dal Bangladesh sulle 44.140 residenti nell'intero Lazio (pari a ben l'89% del totale residente in regione), mentre la quota nel caso degli indiani è pari a 18.302 residenti, equivalente al 55,3% del totale regionale.

Per quanto riguarda la provincia di Latina, essa risulta la terza per presenza di indiani sul territorio nazionale, dopo Roma e Brescia, con 13.560 residenti pari al 41% del totale regionale, seconda comunità del territorio dopo i romeni, mentre la terza, anche se nettamente meno numerosa, è proprio quella bangladesi, con 2.580 residenti e pari al 5,8% di tutti i residenti in regione⁸¹.

Come risulterà evidente nei dati presentati più avanti, la rilevanza numerica della popolazione proveniente da questi due paesi sui territori laziali trova corrispondenza in una presenza imprenditoriale significativa e diffusa in diversi settori di attività⁸², tra cui quella in ambito agricolo vede un particolare sviluppo e radicamento sul territorio di Latina.

All'interno della regione Lazio, perciò, il nostro approfondimento prenderà in esame le imprese agricole indiane e bangladesi all'interno di una più limitata e significativa porzione di territorio a vocazione agricola, il cosiddetto Agro Pontino. Pur trovandosi quest'area quasi interamente all'interno della provincia di Latina, si è scelto di comprendere nell'analisi anche il territorio romano, sia perché vi è una continuità territoriale e produttiva tra alcune zone dell'area sud di Roma, come ad esempio Pomezia e Ardea, e quella di Latina, sia perché diversi imprenditori (soprattutto bangladesi)

⁸⁰ Popolazione residente per cittadinanza o paese di nascita, dati al 1 gennaio 2025: <https://demo.istat.it/>

⁸¹ Sul sito <https://demo.istat.it/>, è possibile visualizzare i dati per ripartizioni territoriali, oltre che per cittadinanza.

⁸² Le attività imprenditoriali degli immigrati in termini di incidenza sull'insieme del tessuto di impresa locale si aggirano sul 15,0% nella Città metropolitana (15,0%), e di riflesso al 13% nel Lazio, attestandosi su livelli superiori alla media nazionale, che è del 10,6%. Cfr Nanni M. P. 2022, "Il dinamismo imprenditoriale degli immigrati a Roma e nel Lazio", *Osservatorio sulle migrazioni a Roma e nel Lazio*, diciottesimo rapporto, Idos e Istituto San Pio V, Idos Edizioni, Roma.

che provengono da Roma e hanno una storia imprenditoriale nata in questo contesto hanno trovato disponibilità di terreni e istituito imprese agricole nella zona pontina.

Tavola 5.1 - Principali nazionalità sul territorio di Roma

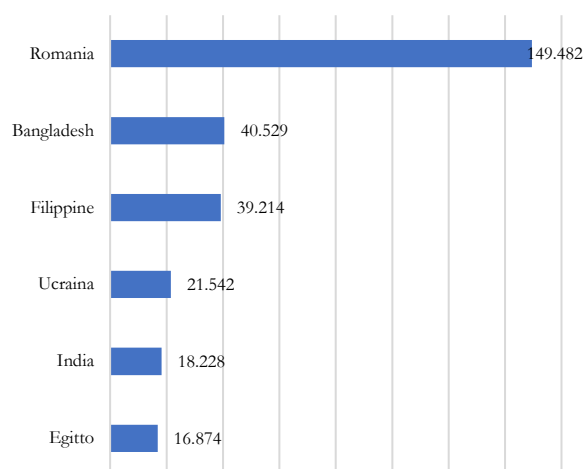
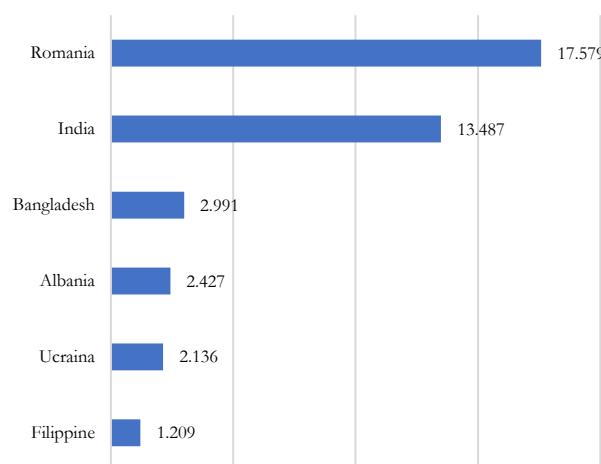


Tavola 5.2 - Principali nazionalità sul territorio di Latina



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Alle diverse forme della presenza della componente immigrata in agricoltura e alle caratteristiche specifiche di questo settore in Italia è interamente dedicato il prossimo capitolo. Diversamente, in quello successivo vengono analizzati il particolare contesto locale agro pontino e viene descritta la situazione migratoria, lavorativa e imprenditoriale delle due nazionalità selezionate, dapprima in generale e sul livello nazionale, poi, rispetto allo specifico territorio prescelto. Nel terzo ed ultimo, alla luce della disamina dei risultati apportati dalla ricerca di terreno, si discute di alcune dinamiche, problematiche e istanze riscontrate tra gli imprenditori bangladesi ed indiani e si indicano alcuni orizzonti e direttrici di azione possibili.

5.1.2 Lo Svolgimento dell'indagine

La ricerca intendeva raccogliere dati quantitativi e soprattutto qualitativi sulla storia, lo sviluppo e la situazione attuale che le imprese agricole a titolare bangladesi e indiano sperimentano sul territorio pontino.

A tal scopo, oltre a informazioni sulla genesi dell'iniziativa imprenditoriale e sulle condizioni e modalità del passaggio dal lavoro dipendente a quello autonomo, si sono raccolte anche indicazioni rispetto alle caratteristiche della produzione e dei prodotti, ai circuiti e le reti di commercializzazione, alle scelte e le modalità di impiego della manodopera, alle relazioni con la propria comunità di riferimento e con l'ambiente imprenditoriale, associativo e sindacale locale, alle problematiche e le prospettive di crescita dell'impresa e dell'imprenditore.

L'indagine si è basicamente articolata su due diversi assi metodologici, in parte sovrapposti nel tempo:

- il primo è consistito nella raccolta e analisi di fonti statistiche e nello studio della letteratura sull'impresa immigrata, sia in senso esteso e generale che più specificamente in agricoltura. Il settore agricolo italiano ha costituito tema di approfondimento privilegiato e, in questo ambito, una specifica esplorazione del materiale relativo alle caratteristiche e alla configurazione produttiva e migratoria del territorio dell'Agro pontino è stata realizzata. La conoscenza di queste tematiche è progredita sia attraverso la ricerca desk e l'analisi delle fonti secondarie, che attraverso la partecipazione a incontri e convegni sul tema dell'impresa straniera, dei migranti nel mercato del lavoro e dello sfruttamento lavorativo. Le comunità indiane e bangladesi sono state naturalmente oggetto di

approfondimento, soprattutto rispetto al loro insediamento in Italia e nel Lazio, alla partecipazione e inserimento nel mercato del lavoro e nell'iniziativa autonomo-imprenditoriale.

- Il secondo asse si è invece incentrato sulla ricerca empirica e sul contatto diretto con stakeholder di diverso tipo: esperti e testimoni privilegiati impegnati professionalmente sul territorio in oggetto; leader e rappresentanti delle comunità in oggetto; imprenditori direttamente impegnati nel settore agricolo. Tra i primi troviamo sociologi, sindacalisti, rappresentanti di associazioni di categoria, operatori bancari. Tra i secondi, leader religiosi e associativi e figure di spicco della comunità. Infine, tra gli imprenditori indiani e bangladesi, una minoranza non era attiva nel settore agricolo ma in attività comunque connesse con il rifornimento di prodotti alimentari (ristoranti, minimarket, import/export).

I colloqui e le interviste hanno avuto modalità e localizzazioni diverse: alcune sono avvenute attraverso chiamate su piattaforme telematiche, altre direttamente via telefono mentre, quando è stato possibile, si sono incontrati di persona gli intervistati, generalmente all'interno del loro luogo di lavoro, oppure in luoghi neutri. Le interviste non sono state registrate ma trascritte sul momento e sono state successivamente riportate su file ed archiviate secondo un ordine temporale di realizzazione.

In alcuni casi i contatti iniziali sono stati direttamente avviati da chi ha condotto la ricerca, in altri sollecitati presso omologhi e da loro direttamente forniti. A volte lo scambio con gli imprenditori bangladesi e indiani ha risentito delle difficoltà linguistiche degli stessi, rendendo in alcune circostanze difficoltosa la comunicazione. Il problema della padronanza dell'italiano ha fatto inoltre da freno rispetto al coinvolgimento di altri titolari di impresa che si sono sottratti all'intervista o sono stati scartati a monte in mancanza di un interprete.

In conclusione, al rapporto (nel Box 1), si presenta la lista dei diversi soggetti contattati (attraverso modalità che vanno dall'intervista approfondita allo scambio più breve e informale o alla richiesta dati).

5.2 Esplorando l'incrocio tra settore, contesti locali e comunità bangladesi e indiane.

5.2.1 *L'inserimento dei migranti nel lavoro agricolo dipendente e autonomo*

Se l'Italia è stata storicamente un paese fortemente agricolo, industrializzazione e trasformazioni capitalistiche interne e globali ne hanno fortemente ridimensionato il peso sia dal punto di vista occupazionale che di proporzione sul totale del PIL nazionale. Se già nel 1960 il settore agricolo (primario senza l'attività mineraria) valeva appena il 5,5% del PIL, la quota percentuale registrata nel 2024 rappresenta il 2,3% del totale, mentre quella degli occupati nel settore poco meno del 4% del totale nazionale dei lavoratori⁸³.

Nell'ambito di una configurazione che si riscontra in tutti i paesi a capitalismo avanzato, nei quali gli assetti economici e produttivi rendono possibile in generale acquistare i prodotti da altri paesi rinunciando alla produzione locale e la meccanizzazione ha ridotto l'impiego di manodopera, il settore agricolo italiano presenta caratteristiche che ne hanno perpetuato al contempo l'arretratezza e la permanenza. Ancora fortemente ancorato a un modello di agricoltura mediterranea, soprattutto al Centro Sud, vede produzioni di tipo intensivo e ad alta stagionalità, con l'impiego prevalente di manodopera bracciantile occupata in maniera precaria e irregolare.

Tuttavia, il peso limitato del settore e la sua scarsa capacità di generare valore aggiunto vanno tuttavia messi in relazione – e rivalutati – rispetto a due elementi:

- a) vi è un significativo valore aggiunto derivante dalla lavorazione dei prodotti agricoli da parte dell'industria della trasformazione (si parla infatti di agro-industria) e generato dalla loro commercializzazione nei circuiti del

⁸³ Istat <https://esploradati.istat.it/databrowser/#/it>

terziario, per cui il valore di tutta la filiera è in realtà più grande di quello attribuito al solo settore agricolo⁸⁴. Tale moltiplicazione del valore è resa evidente anche da tutte quelle produzioni d'eccellenza e tipiche del cosiddetto *made in Italy* che contribuiscono a produrre ricchezza economica, valorizzazione del territorio e identità culturale per intere aree del Paese, promovendone le esportazioni.

- b) Il settore mostra attualmente una notevole dinamicità. Se a livello nazionale si verifica un leggero aumento, dal 2,2% del PIL nel 2023 al 2,3% nel 2024, in alcune zone tale crescita è molto più marcata, nel Nordest e soprattutto nel Centro Italia, area in cui “la dinamica delle attività economiche è stata particolarmente positiva in agricoltura, che con un aumento del +5,2% ha registrato la migliore performance settoriale del Paese”⁸⁵.

All'aumento del PIL registrato nel 2024 dal settore agricolo italiano – che ha collocato il nostro Paese al primo posto tra quelli dell'UE per valore aggiunto del settore (42,4 miliardi di euro)⁸⁶ – si accompagna nell'ultimo anno, in controtendenza con il trend precedente, anche un incremento occupazionale di 24.000 lavoratori, che passano dai 995.163 del 2023 a 1.019.177 nel 2024, concentrati al Sud per il 34,5%, al Nord-est per il 24,3%, nelle Isole per il 15,6%, al Centro per il 14,0% e al Nord-ovest per l'11,6%⁸⁷.

A questi aspetti quantitativi va aggiunto il persistente calo del numero di lavoratori agricoli autonomi, che passa da 422.841 nel 2023 a 414.746 nel 2024, con una diminuzione pari al -1,9%; tra le categorie di lavoratori autonomi, l'unica che risulta in aumento è quella degli Imprenditori Agricoli Professionali (IAP), che passa da 46.580 a 47.192, con un incremento pari a +1,3%. A questo numero positivo si dovrebbe aggiungere quello dei lavoratori autonomi immigrati che, in accordo con il trend più generale riguardo alle imprese in Italia, continuano ad aumentare e, in parte, a compensare l'opposta tendenza alla diminuzione del tessuto di impresa autoctono⁸⁸.

Se il settore agricolo presenta anche situazioni di eccellenza (si pensi al comparto vinicolo e a quello dell'olio, ai presidi *slow food* e alle diverse esperienze di innovazione e agricoltura sociale), è noto come permangano varie criticità, dalla scarsa innovazione tecnologica e produttiva al rispetto delle norme contrattuali e delle condizioni lavorative e di sicurezza degli addetti. Buona parte della produzione agricola italiana si caratterizza per la compressione del prezzo del prodotto e del costo del lavoro indotto dai meccanismi di definizione del prezzo all'interno della filiera⁸⁹; per retribuzioni medie assolutamente povere, corrispondenti a paghe orarie di circa 6 euro e retribuzioni medie annuali di 7.500 euro secondo i dati elaborati dall'Osservatorio Placido Rizzotto⁹⁰ e di 9.477 euro secondo più recenti calcoli da parte dell'INPS⁹¹; per l'alto livello di informalità del mercato del lavoro e di irregolarità contrattuale, quantificato con un tasso del 59,2%⁹²; per l'uso diffuso di canali informali e illeciti di intermediazione tra domanda e offerta (il cosiddetto “caporalato”) e forme diffuse di violenze e abusi nei confronti dei lavoratori⁹³; per l'alto tasso di infiltrazione criminale e mafiosa e l'accertata

⁸⁴ <https://grafici.altervista.org/composizione-del-pil-per-settore-economico/>

⁸⁵ Si veda il Report Istat STIMA PRELIMINARE DEL PIL E DELL'OCCUPAZIONE TERRITORIALE, ANNO 2024, p. 2, https://www.istat.it/wp-content/uploads/2025/07/REPORT_PIL-TERRITORIALE_2025.pdf

⁸⁶ Ciniero A., 2025, “Lavoratori stranieri nel settore agricolo italiano”, *Dossier Statistico Immigrazione*, Idos, Roma, pp. 294-299.

⁸⁷ INPS 2025, *Mondo Agricolo. Aziende e Lavoratori Agricoli*, Osservatorio Statistico, pp. 3-4, <https://servizi2.inps.it/servizi/osservatoristatistici/api/getAllegato/?idAllegato=1003>

⁸⁸ Si vedano, ad esempio, i diversi rapporti IDOS “Immigrazione e Imprenditoria”, in particolare i più recenti (2023, 2024 e 2025).

⁸⁹ E' notizia del gennaio 2026 che l'Antitrust ha annunciato l'apertura di un'indagine conoscitiva sul potere contrattuale della GDO. Secondo alcuni, la grande distribuzione non favorirebbe la presenza di una base produttiva ampia, diffusa e frammentata, mentre il suo grande sviluppo potrebbe essere direttamente responsabile della nettissima riduzione del numero di aziende agricole, scomparse nella proporzione di due su tre negli ultimi 40 anni (*Altreconomia*, “Prezzi dei beni alimentari. Perché l'Antitrust ha avviato un'indagine sulla Grande distribuzione”, 15 Gennaio 2026 (https://altreconomia.it/prezzi-dei-beni-alimentari-perche-lantitrust-ha-avviato-unindagine-sulla-grande-distribuzione/?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=NL170126NANS)).

⁹⁰ Osservatorio Placido Rizzotto 2024, *VII Rapporto Agromafie e caporalato*, FLAI-CGIL, Roma.

⁹¹ Si veda Trombetti P. “I lavoratori non comunitari in Italia le evidenze degli archivi INPS”, *Dossier Statistico Immigrazione*, Idos, Roma 2025.

⁹² Osservatorio Placido Rizzotto 2024, *VII Rapporto Agromafie e caporalato*, op. cit.

⁹³ A questo proposito, per una panoramica di livello nazionale si vedano le diverse edizioni del rapporto *Agromafie e caporalato*, a cura dell'Osservatorio Placido Rizzotto/ Flai-Cgil <https://www.flai.it/osservatoriopr/osservatorio-placido-rizzotto/>, a cui si rimanda anche per l'indicazione di casi studio territoriali.

tendenza alla commissione di crimini agroalimentari⁹⁴; per il largo impiego di manodopera immigrata, perlopiù stagionale, sia in maniera regolare che irregolare⁹⁵.

Secondo i dati INPS di fine 2024, i lavoratori non comunitari regolari sono quasi 250.000 su 1.014.540 operai agricoli dipendenti complessivi, pari al 24,6% del settore (secondo settore per incidenza del lavoro immigrato sul totale dopo i “servizi personali e collettivi”, in cui si trovano i servizi domestici e assistenziali, dove il dato è di poco superiore al 50%), mentre è possibile riferire il 34,2% del totale delle giornate di occupazione agricola a dipendenti stranieri, più di un terzo. Se poi si considera l’alta percentuale di manodopera immigrata presente tra gli almeno 200.000 lavoratori stimati impiegati al nero nell’economia agricola sommersa⁹⁶, il peso della componente immigrata apparirà ancora maggiore, delineando così “un sottoproletariato immigrato, con vari tipi di status legale, spesso prigioniero di una marginalità economica e sociale persistente, difficile da rovesciare, ma funzionale alla sopravvivenza di imprese agricole a loro volta marginali: lo sfruttamento della manodopera sostituisce gli investimenti in macchinari, innovazioni colturali, strategie consortili, introduzione di marchi, politiche di commercializzazione”⁹⁷. Come scritto nel Rapporto Agromafie, “il settore agroalimentare è attraversato da un paradosso: i produttori, che sono la spina dorsale del comparto, sono quelli che guadagnano di meno. Esiste un divario netto di reddito tra chi produce il cibo e chi lo distribuisce (...) È evidente come aziende agricole di piccole dimensioni abbiano difficoltà a garantirsi un reddito adeguato, rispettando tutti i vincoli ambientali e le norme contrattuali per l’inquadramento del lavoro agricolo”⁹⁸. In questo quadro, per dirla con Ambrosini, “il lavoro immigrato appare imparentato con sistemi agricoli in affanno, costretti a reggere una concorrenza spietata, schiacciati dalla grande distribuzione”⁹⁹.

Ulteriormente discriminate all’interno del settore agroalimentare appaiono le lavoratrici immigrate, vittime di isolamento, dipendenza dai datori di lavoro, lavoro sommerso, indistinzione dei tempi e degli spazi di vita e di lavoro, nonché di diffuse forme di sfruttamento (anche grave o sessuale) e di privazione dei diritti più elementari¹⁰⁰. La componente femminile, secondo i dati INPS equivarrebbe a circa il 18% del totale - per il 28,6% di nazionalità albanese, marocchina (13,3%), indiana (9,8%), ucraina (9,1%) e nigeriana (5,2%) – a cui andrebbero aggiunte oltre 50.000 lavoratrici immigrate impiegate irregolarmente, secondo la stima di Action Aid¹⁰¹.

Se dunque l’alta presenza di lavoratori immigrati sottopagati e irregolari risulta andare di pari passo con la compressione dei costi del lavoro necessari alla persistenza dell’agricoltura intensiva e stagionale di molte aree del paese, ed il loro apporto è sempre più parte fondamentale, per quanto occultata, del cibo *made in Italy* e delle sue eccellenze alimentari¹⁰², la presenza di imprese immigrate appare decisamente meno significativa e limitata, se comparata con la presenza imprenditoriale in altri settori o con quella dei lavoratori subordinati nello stesso comparto.

Da un punto di vista quantitativo, secondo i più recenti dati di Unioncamere aggiornati al 30 settembre 2025, le imprese agricole a titolare straniero risultano essere 21.716, pari al 3% del totale, ben al di sotto della media delle imprese straniere in tutti i settori sul totale delle imprese in Italia (12%). Nel 36% dei casi (pari a 7.857 unità) sono imprese a titolare UE, mentre per il restante 63% (pari a 13.735 unità) di imprese a titolare extra UE. Rispetto allo stato giuridico, per l’83% si tratta di imprese individuali, sia UE che extra UE, mentre le società di capitale risultano più numerose tra le imprese

⁹⁴ Su questi temi si veda in particolare il nuovo rapporto *Agromafie. VIII Rapporto sui crimini agroalimentari in Italia*, elaborato da Coldiretti, Eurispes e Fondazione Osservatorio sulla criminalità nell’agricoltura e sul sistema agroalimentare, Rubettino 2025, scaricabile all’indirizzo: <https://www.osservatorioagromafie.it/8-rapporto-sui-crimini-agroalimentari-in-italia>

⁹⁵ Si veda, ad esempio: Berti F., (a cura di) 2024, *Sfruttati. Immigrazione, agricoltura e nuove forme di caporalato in Toscana*, Milano, Egea; Carchedi, F., Gonnelli E., 2024, “Lo sfruttamento lavorativo in Italia, gli immigrati e il caso del settore agroalimentare”, *Dossier Statistico Immigrazione*, Idos, Roma Idos edizioni.

⁹⁶ Rapporto Agromafie e Caporalato, 2024, op. cit.

⁹⁷ Gli immigrati nell’agro-industria italiana: un apporto da riconoscere e tutelare, Maurizio Ambrosini | 24 luglio 2024, <https://www.welforum.it/gli-immigrati-nellagro-industria-italiana-un-apporto-da-riconoscere-e-tutelare/>

⁹⁸ *Agromafie. VIII Rapporto sui crimini agroalimentari in Italia*, p. 57

⁹⁹ Ambrosini M., 2024, “La fatica dietro l’eccellenza. Gli immigrati nell’agroindustria italiana”, in *Made in Immigrality. Terre, culture, culture. Primo rapporto sui lavoratori immigrati nell’agroalimentare*, FAI-CISL e Centro Studi Confronti, Agrilavoro Edizioni, Roma, p.29

¹⁰⁰ De Maio G., 2025, “Le lavoratrici migranti nel settore agricolo: l’eccezione che conferma la regola”, *Quaderno 03 – (DIS)UGUALI. La condizione di pluri-sfruttamento delle donne in agricoltura* (https://www.fondazionerizzotto.it/wp-content/uploads/2025/11/Osservatorio_PR_Terzo_Quaderno.pdf). Sulla condizione specifiche delle braccianti indiane nell’Agro Pontino, si veda: WeWord 2022, *Lo sfruttamento lavorativo delle donne migranti nella filiera agroalimentare: il caso dell’Agro Pontino*, a cura di Marco Omizzolo, Margherita Romanelli, Bianca Mizzi, pp. 49-84

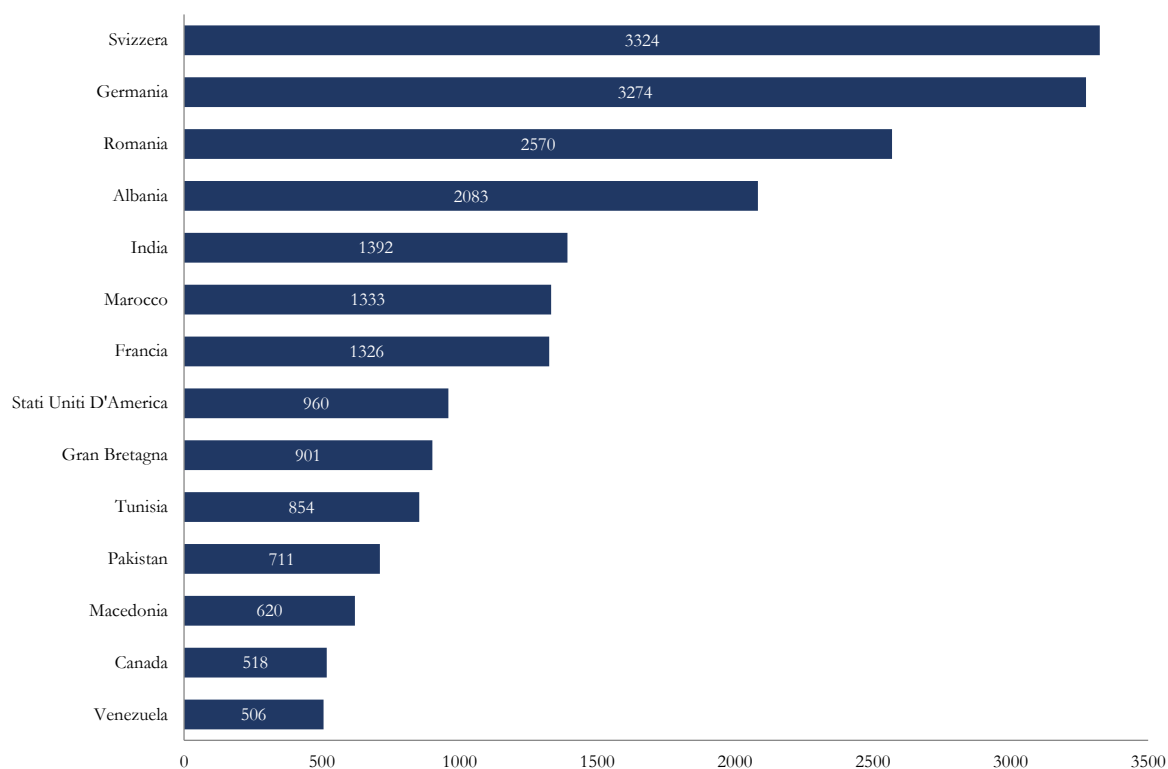
¹⁰¹ Action Aid 2022, *Cambia terra. Dall’invisibilità al protagonismo delle donne in agricoltura* (https://s3.eu-central-1.amazonaws.com/actionaid.it/uploads/2022/10/Cambia_Terra_2022.pdf).

¹⁰² Ambrosini M., 2024, op. cit.

non comunitarie (di cui rappresentano il 10,9%), che in quelle dell'Unione europea (7,4%); un rapporto inverso si verifica invece per le società di persone, che riguardano per il 5,5% le imprese Ue e per il 4,6% quelle extra EU¹⁰³.

Osservando la distribuzione territoriale degli imprenditori agricoli unicamente non UE, la regione con la più alta concentrazione di imprenditori non è, per una volta, la Lombardia (regione più popolosa del Paese e in cui risiede circa il 20% della popolazione immigrata in Italia e il 19,8% delle imprese a titolare nato all'estero¹⁰⁴), bensì la Toscana, con il 17,8% del totale degli imprenditori, seguita dal Veneto (con il 14%), dalla Sicilia (10,9%) e dal Lazio, con il 7,4% (in Lombardia vi è invece solo il 5,2% del totale delle imprese agricole non UE).

Tavola 5.3 - Principali nazionalità di imprenditori agricoli stranieri



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

Se guardiamo alle nazionalità, dobbiamo considerare il numero di persone nate all'estero iscritte al registro delle imprese, dunque al numero di imprenditori stranieri nel settore agricolo, pari a 29.908 al 30 settembre 2025, di cui cittadini UE 11.134 e 17.774 extra UE¹⁰⁵.

Rispetto alla componente proveniente da paesi non appartenenti all'Unione Europea, la loro percentuale in agricoltura (59,6%) è nettamente inferiore a quella media degli altri settori (intorno al 75%), probabilmente a causa della presenza importante di imprenditori agricoli di nazionalità tedesca (in grandissima parte emigrati italiani nati all'estero e poi rientrati) e rumena, ed in misura minore francese e britannica. Anche la percentuale femminile risulta più bassa di quella riscontrabile sul totale delle imprese (27% contro 28,3%).

Dalla tabella si evince come siano un certo numero gli imprenditori indiani attivi a livello nazionale nel settore agricolo (1.392), risultando la prima nazionalità non europea per presenza nel settore e confermando l'agricoltura e l'allevamento come destinazioni privilegiate delle traiettorie di inserimento economico degli indiani sikh¹⁰⁶ e poi, di conseguenza, del

¹⁰³ Informazioni tratte dalla dashboard sulle imprese migranti del Progetto Futurae -Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e Unioncamere (<https://www.integrazionemigranti.gov.it/Altre-info/id/78/Imprese-dei-migranti-la-dashboard-interattiva>).

¹⁰⁴ Idos 2025, op. cit.

¹⁰⁵ L'analisi per nazionalità si può fare solo sulle persone, non sulle imprese, e i dati sono relativi agli imprenditori, cioè alle persone iscritte al registro delle imprese.). Si veda la dashboard segnalata alla nota 30.

¹⁰⁶ Non a caso i territori di forte insediamento sono dall'inizio dell'immigrazione in Italia l'Agro pontino e la Pianura padana.

passaggio al lavoro autonomo. Gli imprenditori agricoli indiani sembrano concentrarsi in special modo in due province, quella di Verona con 396 persone, e quella di Latina, con 279.

Tavola 5.4 - Forma giuridica degli imprenditori agricoli indiani

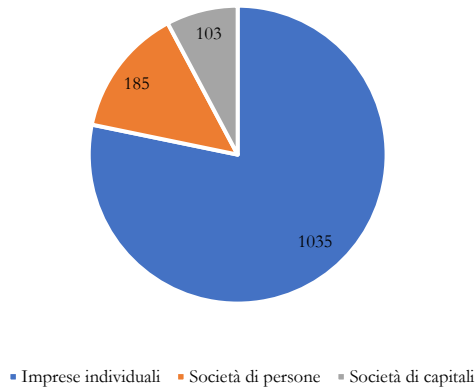
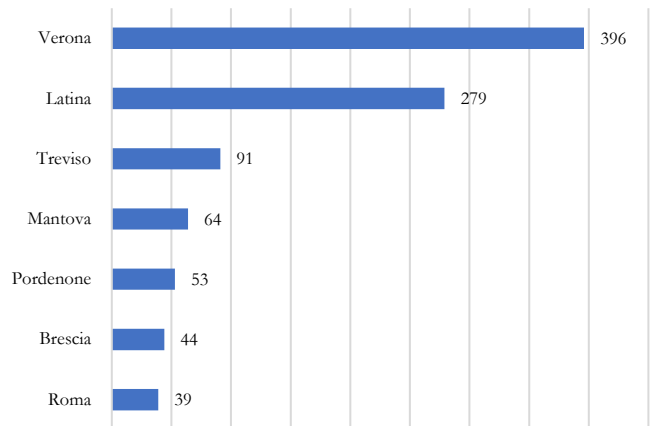


Tavola 5.5 - Principali territori di azione degli imprenditori agricoli indiani



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

Gli imprenditori bangladesi nel settore agricolo a livello nazionale, rispetto ad altri ambiti di intrapresa (in primis il commercio), risultano nettamente meno numerosi, 338 persone, a testimoniare di una diversa storia di inserimento territoriale e lavorativo in Italia

Tavola 5.6 - Forma giuridica

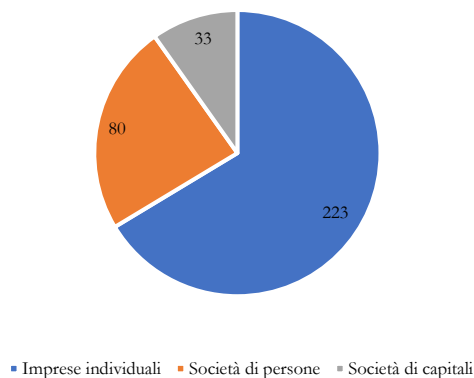
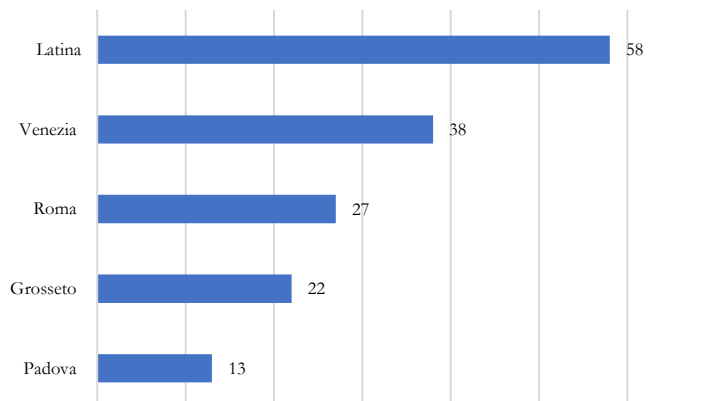


Tavola 5.7 - Principali territori di azione degli imprenditori agricoli bangladesi



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

Anche in questo caso, però, il territorio di Latina si segnala come numericamente importante, risultando la provincia dove sono presenti più imprenditori bangladesi impegnati in agricoltura, 58 persone. L'area pontina è perciò strategica per osservare l'impresa agricola immigrata e le forme specifiche che prende quella a titolare indiano e bangladesi.

5.2.2 L'agricoltura nel territorio pontino, un quadro con molte opacità

L'Agro pontino è un territorio storicamente legato ai movimenti migratori, prima quelli interni successivi alle bonifiche che portarono circa trentamila coloni dal Veneto, dal Friuli e dal ferrarese, poi quelli internazionali, attratti principalmente dal lavoro nel settore agricolo¹⁰⁷. Si tratta di un contesto ad alta vocazione agricola, pianeggiante e ricco di acqua, senza dubbio “uno dei territori a più alta densità produttiva e commerciale di ortofrutta in Italia”¹⁰⁸, che vede la presenza di circa seimila aziende agricole e di uno dei più grandi mercati ortofrutticoli d'Europa (MOF – Mercato ortofrutticolo Fondi). Sin dai primi anni 2000, il sistema agricolo locale è stato caratterizzato dal largo impiego di lavoratori e, tra essi, di una componente cospicua di manodopera straniera.

Già alla fine dello scorso decennio si sottolineava che “la provincia di Latina è la prima nel Lazio per numero di impiegati in agricoltura, di cui il 66% stranieri e tra essi l'80% extra comunitari (pari al 53% di tutti gli impiegati in agricoltura nella provincia di Latina)”¹⁰⁹ (CREA 2019); mentre dati più recenti forniti dall'INPS quantificano nel 2023 22.400 lavoratori agricoli nell'Agro pontino, di cui 13.869 sono stranieri (62%), provenienti soprattutto dall'India, dalla Romania e dal Bangladesh. Anche in questo caso la componente straniera risulta abbondantemente superiore alla metà dei lavoratori, a fronte del 26% degli addetti a livello regionale¹¹⁰.

Negli anni, diversi studi che hanno trattato l'inserimento e le condizioni occupazionali dei lavoratori stranieri in provincia di Latina segnalavano la cospicua presenza, accanto al lavoro regolare, di lavoro grigio, lavoro nero, lavoro servile e lavoro indecente¹¹¹. Da una parte, più del 90% degli addetti agricoli sul territorio risultano assunti a tempo determinato ed almeno un terzo subisce qualche forma di irregolarità contrattuale, come anche riscontrato dai dati forniti alla CGIL dall'Ispettorato nazionale del lavoro e relativi alle ispezioni effettuate presso aziende del settore agricolo nel 2023 all'interno della regione Lazio. A queste forme diffuse di lavoro irregolare si accompagnano forme più gravi di sfruttamento imperniate sul lavoro nero, sull'imposizione di condizioni di lavoro e retributive al di fuori di qualsiasi regola e possibilità di negoziazione da parte dei lavoratori, sull'arbitrio, sull'abuso e la violenza.

Queste situazioni più accentuate di sfruttamento - a cui si può anche unire in casi più estremi la privazione della libertà personale, l'isolamento sul luogo di lavoro e il sequestro dei documenti da parte del datore di lavoro - sembrano riguardare particolarmente i lavoratori immigrati, maggiormente vulnerabili e ricattabili, tra cui i braccianti di origine indiana - ma anche bangladesi e di altre nazionalità asiatiche e africane anche residenti nei centri di accoglienza del territorio - costituiscono senz'altro una fascia molto debole ed esposta.

Da almeno dieci anni diversi lavori hanno denunciato meccanismi e condizioni di lavoro che colpiscono i lavoratori agricoli, ed in particolare la comunità sikh, in luoghi come Sabaudia, Terracina, Fondi e le forme di sfruttamento e violenza subite¹¹². Dei circa 30.000 immigrati indiani che secondo calcoli realistici sarebbero presenti nella provincia di Latina, si stima che il 65% sia sottoposto a una qualche forma di sfruttamento¹¹³. Il territorio pontino, infatti, è finito spesso nelle cronache nazionali anche per diversi episodi di violenza, sfruttamento e caporalato che hanno sovente riguardato braccianti uomini di origine indiana, come nel recente episodio che ha causato la morte di Satman Singh¹¹⁴,

¹⁰⁷ Stocchiero A. (a cura di) 2021. *Agro pontino globale. Gli studenti e la scuola tra migrazione e sviluppo sostenibile*, Cespi, Roma Donzelli.

¹⁰⁸ WeWorld 2022, *Lo sfruttamento lavorativo delle donne migranti nella filiera agroalimentare: il caso dell'Agro Pontino*, op. cit., p. 30.

¹⁰⁹ CREA 2019, *Il contributo dei lavoratori stranieri all'agricoltura italiana*,

¹¹⁰ Mastrandrea A., *Le mattine dei lavoratori indiani a Latina*: <https://www.ilpost.it/2024/06/30/sindacato-braccianti-agro-pontino-latina/>

¹¹¹ Si veda la rassegna proposta in Carchedi F. (2025), “La provincia di Latina. Prodotti agricoli eccellenti e fasce di lavoro che continuano ad essere indecenti”, *Osservatorio sulle migrazioni a Roma e nel Lazio*, Idos, Roma, Idos Edizioni.

¹¹² Medu 2015, *Terra ingiusta. Rapporto sulle condizioni di vita e di lavoro dei braccianti stranieri in agricoltura* (<https://www.mediciperidiritiumani.org/pdf/Terraingiusta.pdf>); Omizzolo, M., Sodano, P. 2015. “L'assimilazionismo e i lavoratori immigrati nell'agricoltura italiana. La comunità punjabi nella provincia di Latina”. *Cambio*, V (10). Blasetti E. 2019, “Labour exploitation and migration of the Indian Sikh community in Italy: results of an empirical research”, (https://www.academia.edu/43309397/Labour_exploitation_and_migration_of_the_Indian_Sikh_community_in_Italy_results_of_an_empirical_research); Omizzolo M. 2020a, “Sfruttamento lavorativo e caporalato in Italia: la profughizzazione del lavoro in agricoltura e il caso dei braccianti indiani dell'Agro Pontino”, *Costituzionalismo*, Fascicolo 2. (<https://www.costituzionalismo.it/wp-content/uploads/1.-Fasc.2-2020-Omizzolo.pdf>).

¹¹³ Si veda Omizzolo M. 2020b, “Sfruttamento, caporalato e lavoratori migranti in agricoltura al tempo del Covid-19”, *Dossier statistico immigrazione*, Idos, Roma, Edizioni Idos.

¹¹⁴ Nel giugno del 2024 un bracciante di origine indiana ha subito un grave incidente durante il lavoro perdendo il braccio e ferendosi alle gambe a causa di un macchinario. Il suo datore di lavoro, ora sotto processo, ha omesso di soccorrerlo e l'uomo è morto poco dopo. La

per riscontrata presenza delle cosiddette *agromafie* e per l'esistenza di meccanismi di reclutamento dall'estero di manodopera e la sua riduzione in condizioni di semi-schiavitù attraverso reti complesse tra Italia e India¹¹⁵. All'interno di un consolidato sistema di subordinazione della comunità sikh alla popolazione e agli imprenditori locali, si segnala la particolare vulnerabilità che colpisce le donne di nazionalità indiana, che subiscono ulteriori situazioni di sfruttamento e violenza frutto della convergenza della condizione migrante e della cultura patriarcale che accomuna spesso datori di lavoro, caporali e comunità di riferimento¹¹⁶.

Le braccianti indiane appaiono, in questo senso, uno degli anelli più deboli di un'organizzazione economica e produttiva fondata sulla raccolta a mano e la soppressione dei costi del lavoro causati dalla imposizione dei prezzi operata dalla grande distribuzione organizzata, che sembra generare di continuo i presupposti per lo sfruttamento della manodopera, l'imposizione di condizioni di lavoro para-schiavistiche e la sistematica violazione dei diritti. Se queste condizioni hanno riguardato per lo più la popolazione sikh, vista la loro preminenza nel settore agricolo locale, anche altre nazionalità di immigrati appaiono sottoposte a condizioni e rischi simili, come ad esempio ampiamente documentato dalla "Operazione Commodo"¹¹⁷.

Secondo il sociologo Marco Omizzolo, nativo di Sabaudia, assistiamo nell'Agro Pontino a "la perversione di un sistema di produzione fondato sulla segregazione e sulla schiavitù di migliaia di persone, operata da caporali indiani per conto di padroni italiani, agevolata da trafficanti, mafiosi, imprenditori della grande distribuzione organizzata, tutti uniti nel lucrare sul lavoro e sui diritti"¹¹⁸. Nel territorio agro pontino, anche se non unicamente in questo, sono stati segnalati meccanismi transnazionali che, nelle maglie del Decreto Flussi, intrecciavano il reclutamento lavorativo in Italia di lavoratori agricoli esteri con organizzazioni capaci di provvedere a candidati per l'emigrazione nei contesti di provenienza: "Dall'ingresso in Italia al lavoro illecito, i fenomeni interpositori illeciti sul lavoro possono finire per legarsi a doppio filo alla gestione dell'ingresso sul territorio nazionale dei lavoratori, mediata in modo improprio da quelle stesse organizzazioni che poi forniscono alle aziende il servizio di lavoro in sub-appalto. Il sistema si sta caratterizzando come un meccanismo fintamente legale per far entrare sul territorio nazionale lavoratori che poi non sono impiegati legalmente, aumentando la presenza di stranieri in situazione irregolare"¹¹⁹. Questi lavoratori di recente arrivo, spesso privati di un contratto di lavoro e di un permesso di soggiorno valido, sono le vittime di un sistema che lucrando sulla carenza di vie legali per far incontrare domanda e offerta al di fuori della macchinosa perversa del Decreto Flussi ha dato origine alla compravendita degli ingressi, a circuiti di corruzione di professionisti e funzionari pubblici ed all'azione di cosiddette "agenzie multi-servizi" che nutrono l'illegalità¹²⁰.

Le imprese immigrate, soprattutto quelle indiane, risultano dunque nascere e crescere in tale contesto, anche se non necessariamente dovranno risultarvi organiche.

notizia ha avuto molto eco sui media locali e nazionali e viene considerata emblematica della situazione di sfruttamento, caporalato e mancanza di diritti e sicurezza nel settore agricolo pontino.

¹¹⁵ *Agromafie. VIII Rapporto sui crimini agroalimentari in Italia*, 2025 op. cit.

¹¹⁶ "Le modalità di reclutamento, intermediazione, impiego e retribuzione in parte coincidenti e in parte differenti rispetto a quelli dei connazionali e colleghi di lavoro uomini, riflettono disparità salariali, forme di reclutamento e intermediazione illecita e di subordinazione fondati sul pregiudizio (di genere) secondo il quale il padrone è in diritto di pretendere lo sfruttamento delle donne in quanto donne" (Rapporto WeWord 2022, *Lo sfruttamento lavorativo delle donne migranti nella filiera agroalimentare: il caso dell'Agro Pontino*, op. cit. p. 53).

¹¹⁷ "La Polizia di Stato ha arrestato 6 persone, tra cui un sindacalista di Latina ed un Ispettore del Lavoro, responsabili di associazione a delinquere finalizzata allo sfruttamento del lavoro, all'estorsione, all'autoriciclaggio, alla corruzione e ai reati tributari. I poliziotti della Squadra Mobile di Latina e del Servizio Centrale Operativo hanno disarticolato un sistema di protezione e collusione che rendeva possibile lo sfruttamento selvaggio della manodopera straniera. Oltre ai destinatari della misura cautelare, vi sono ulteriori 50 indagati, tra cui imprenditori agricoli, commercialisti, funzionari ed esponenti del mondo sindacale, che avrebbero dovuto vigilare sulla legalità nel mondo del lavoro e tutelare i lavoratori" (<https://www.poliziadistato.it/articolo/16155c4af4ac49258126130231>).

¹¹⁸ Omizzolo M., 2019, *Sotto padrone. Uomini, donne e caporali nell'agromafia italiana*, Feltrinelli, Milano pp.15-16.

¹¹⁹ *Agromafie. VIII Rapporto sui crimini agroalimentari in Italia*, op. cit. p. 51.

¹²⁰ Scrivono Gian Carlo Caselli e Gian Maria Fara nella prefazione del volume citato alla nota 57: "Diverse indagini e segnalazioni hanno messo in luce l'esistenza di queste organizzazioni che, sfruttando anche il meccanismo dei decreti flussi, organizzano i viaggi di lavoratori soprattutto dai paesi del sub-continente indiano (India e Bangladesh), a fronte del versamento di cospicue somme di denaro. Una volta arrivati, questi lavoratori non sono messi in regola ma vengono utilizzati come manodopera a basso costo e sfruttati senza pietà, con la richiesta costante di risarcimento del debito che hanno contratto per venire in Italia" (p.23).

5.2.3. Migrazione, insediamento e iniziative di impresa della comunità indiana

Quella indiana è considerata la più grande diaspora al mondo, con più di 35 milioni di emigrati e quasi 16 milioni di cittadini all'estero (con ancora la cittadinanza indiana), di cui il 56% nella Penisola Arabica, il 19% del Nord America e solo il 5,5% in un paese della UE (escluso il Regno Unito, tradizionale mèta di emigrazione, con il 2,3%)¹²¹. L'Italia, che fino al 2021 era il Paese con la più vasta comunità indiana all'interno dell'Unione Europea ed ora è seconda solo alla Germania, conta 170.880 residenti al 1° gennaio 2025, pari circa al 3,3% della popolazione straniera residente e settima comunità straniera in Italia per ampiezza. Il numero di indiani complessivi è nettamente maggiore se si considera l'alto tasso di acquisizioni di cittadinanza che caratterizzano questa comunità, in terza posizione nel 2022 con 8.509 nuove acquisizioni¹²², ed in quarta nel 2024 con 12.258 acquisizioni¹²³.

La diaspora indiana verso l'Italia, cominciata negli anni '80, vede una prevalenza di migranti uomini di religione sikh proveniente dalla regione del Punjab, stimati costituire almeno i due terzi del totale¹²⁴, a cui si uniscono migranti provenienti da altre comunità stanziate in Europa (in Germania, Inghilterra e Francia). La migrazione indiana, fondamentalmente di tipo economico, possiede alcune connotazioni comuni caratterizzanti anche la presenza in Italia: una popolazione giovane, con un'età media di circa 35 anni (37,2 è quella del complesso dei cittadini di Paesi Terzi) con un numero maggiore di uomini rispetto alle donne - in parte riequilibratosi negli ultimi anni e pari ora al 59,4% - ed un elevato tasso di natalità¹²⁵; una tendenza alla stanzialità e alla stabilizzazione familiare nel paese di residenza; un tasso d'impiego elevato per gli uomini e relativamente basso per le donne; una distribuzione territoriale concentrata solo in determinate zone; una fitta rete che collega le comunità insediate in Europa con i connazionali in Punjab¹²⁶. A queste, potremmo aggiungere una particolare concentrazione in alcune regioni - l'80% della comunità indiana risiede in sole sei regioni, tra cui spiccano la Lombardia, prima regione per presenze (27,6%), il Lazio (22,2%) e il Veneto (10,4%)¹²⁷ - ed in alcuni specifici territori, generalmente a vocazione agricola.

L'inserimento occupazionale degli indiani avviene infatti in aree dedite principalmente all'agricoltura e all'allevamento ed ha portato la comunità a concentrarsi in alcune aree del paese, come quella bresciana e dell'Agro pontino. Se si guarda alle tipologie di impiego, le aree del settore primario dell'agricoltura, della caccia e della pesca occupano la maggior parte dei residenti indiani in Italia (33,5%), seguite dal settore dell'industria (28,5%), dei trasporti e altri servizi alle imprese (10,8%), dai servizi alle persone (9,1%), dal commercio (8,4%), e da alberghi e ristoranti (5,7%) e da altro (4,0%)¹²⁸. Come è stato fatto notare, tuttavia, la forte concentrazione degli indiani nel lavoro agricolo e nel bracciantato appare molto di più come una conseguenza della necessità di rispondere alle particolari esigenze del mercato del lavoro in specifici territori, che una vocazione portata con sé dal paese di origine. I migranti, per la maggioranza sikh, giunti soprattutto nei decenni '90 e 2000 da contesti fortemente rurali e da lunghe tradizioni agricole familiari, sono arrivati con l'intento di rispondere alla domanda locale di lavoro, adeguandosi agli impieghi agricoli "secondari", corrispondenti a tutti quei lavori faticosi, poco remunerati, pericolosi, sempre più abbandonati dalla popolazione autoctona¹²⁹.

Per quanto riguarda le forme di impresa a titolare indiano, a settembre 2025 si contavano 12.605 imprenditori, di cui ben l'81% di sesso maschile ed il restante 19% di sesso femminile. Quasi il 62% degli imprenditori appartiene alla fascia

¹²¹ A. Richiello 2024, *La diaspora indiana in Europa e in Italia: demografia ed economia*, <https://aspeniaonline.it/la-diaspora-indiana-in-europa-e-in-italia-demografia-ed-economia/>

¹²² Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2023, "La comunità indiana", Rapporti annuale sulle comunità migranti (<https://www.lavoro.gov.it/documenti-e-norme/studi-e-statistiche/Documenti/rapporti-annuali-sulle-comunita-migranti-italia-2>).

¹²³ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali 2025. *Comunità migranti in Italia, La comunità indiana*, <https://www.integrazionemigranti.gov.it/AnteprimaPDF.aspx?id=7771>

¹²⁴ Questa la stima di Omizzolo e Sodano (Omizzolo M., Sodano P., 2015, "L'assimilazionismo e i lavoratori immigrati nell'agricoltura italiana. La comunità punjabi in Provincia di Latina", *Cambio*, Vol 5 N.10, <https://oaj.fupress.net/index.php/cambio/article/view/1335/1335>). Secondo altri si tratterebbe di percentuali ancora più alte, intorno all'80% (Richiello 2024, op. cit.).

¹²⁵ Nel corso del 2024 sono nati 2.479 bambini indiani in Italia, pari al 5,8% dei nati di cittadinanza non comunitaria (Ministero del Lavoro e delle politiche sociali 2025... op. cit.)

¹²⁶ Gianturco G., Laurano P., Basseti E. 2019, "Tutela della salute e sicurezza sul lavoro tra i braccianti sikh della provincia di Latina: appunti da una ricerca sul campo", *Osservatorio romano sulle migrazioni*, XIV Rapporto, Roma Edizioni Idos.

¹²⁷ Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali 2025... op. cit.

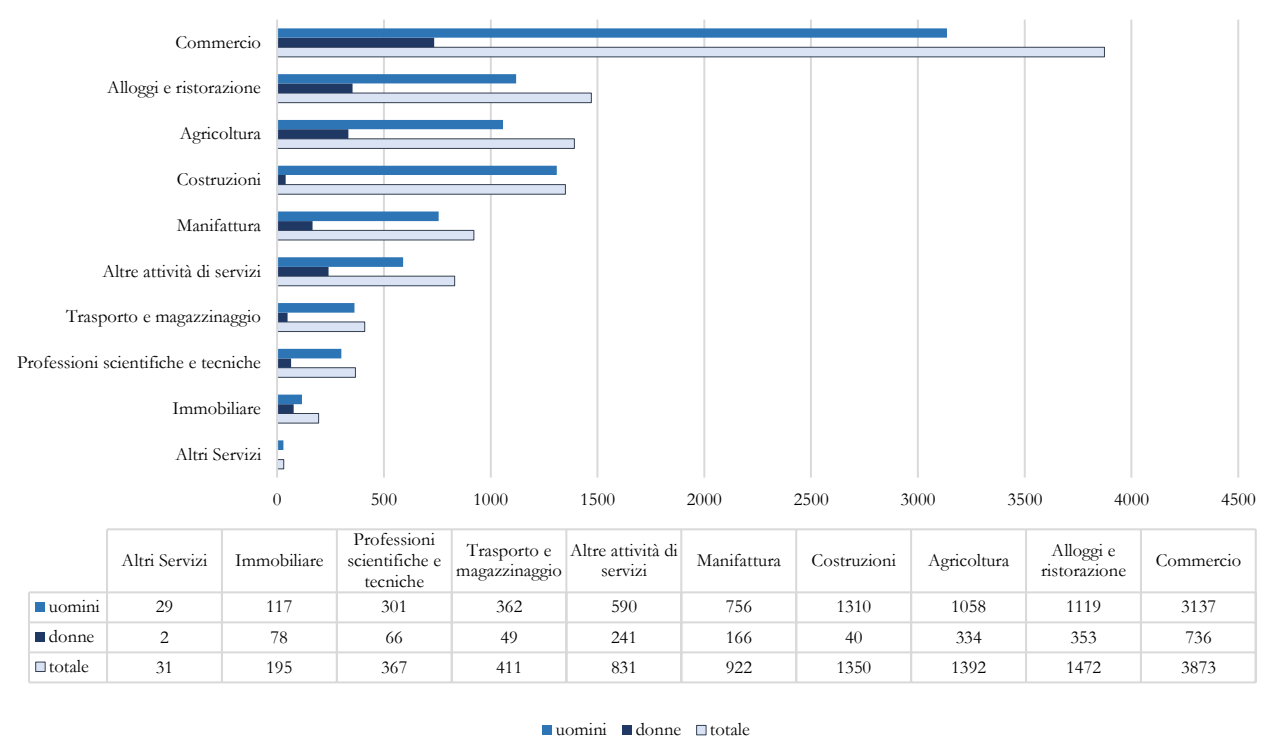
¹²⁸ Ibidem.

¹²⁹ Omizzolo M., 2015, op. cit. L'autore fa notare che "Il mercato del lavoro agricolo pontino è caratterizzato da una forte segmentazione che spiega la persistenza del flusso migratorio punjabi, il suo impiego in attività lavorative specifiche e la sua coesistenza con un elevato tasso di disoccupazione degli autoctoni, in particolare giovanile".

di età compresa tra i 30 e i 49 anni; se si aggiunge l'8,0% sotto i 29 anni, risulta che almeno il 70% degli imprenditori ricade nella fascia di età sotto i 50 anni, mostrando un profilo relativamente giovane della componente imprenditoriale. Inoltre, se si guarda alle forme di impresa, risulta che le imprese individuali al 31 dicembre 2024 sono 8.171, pari al 2,1% del totale degli imprenditori extra UE e che il loro numero è aumentato del 2,8% rispetto all'anno precedente¹³⁰. Questo dato mostra come tali forme, per quanto in crescita, siano meno preponderanti rispetto alla media degli stranieri extra UE (il 78% delle imprese), mentre le forme societarie contano 2.741 società di capitali, pari al 21,7% (contro il 17% delle imprese non UE), e 1.770 società di persone, pari al 14,0% (contro il 5% delle imprese non UE), per un totale del 34,7%. Ciò sembrerebbe indicare una maggiore capacità di evolvere verso forme più strutturate di impresa da parte della comunità indiana rispetto alla media delle nazionalità non UE, per quanto è ipotizzabile che si tratta in prevalenza di micro-imprese, con meno di 5 addetti, dato coerente con quello nazionale, il cui tessuto produttivo è costituito per il 95% da questa tipologia di imprese¹³¹.

Osservando i settori di attività, si ricava un quadro interessante e per certi versi originale. Non solo la prevalenza del commercio appare meno netta che per la maggior parte degli altri gruppi imprenditoriali immigrati, ma l'agricoltura figura in terza posizione, dopo "alloggi e ristorazione" e prima delle "costruzioni", arrivando a coinvolgere l'11,9% degli imprenditori, dato nettamente superiore alla media delle imprese agricole sul totale delle imprese a titolare straniero (3%)¹³².

Tavola 5.8 - Settori di attività degli imprenditori agricoli indiani e ripartizione per genere



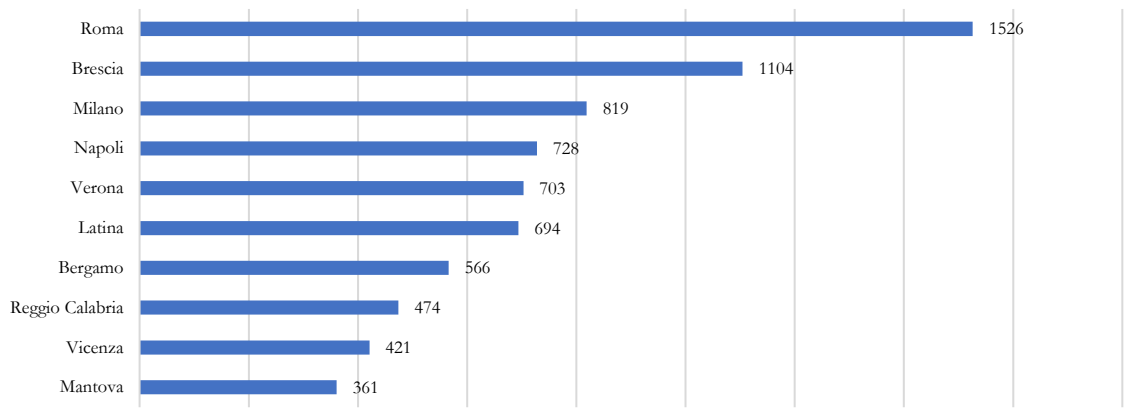
Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futuræ

La presenza imprenditoriale indiana vede il primato della provincia di Roma (1.526 imprenditori) e, dopo Brescia, Milano, Napoli e Verona, la provincia di Latina in sesta posizione (694 imprenditori), che dunque appare rilevante rispetto ad altri territori più densamente abitati e con popolazione migrante più numerosa¹³³.

¹³⁰ Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali 2025... op. cit.
¹³¹ D. Frigeri, "Le imprese a titolarità straniera. Aggiornamento periodico a cura dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei migranti", Finanza inclusiva per l'integrazione, CeSPI, 2025.
¹³² L'Agricoltura è il settore in cui gli imprenditori individuali nati in India hanno il maggior peso sul complesso degli imprenditori individuali: l'8,8% è nato in India (Ministero del lavoro e delle politiche sociali 2025, op. cit.)
¹³³ Il Lazio è la regione che ospita il maggior numero di imprese guidate da cittadini indiani, circa un quarto del totale (23,8%), seguita da Lombardia (20,8%) e Campania (11,8%). Se Commercio e Trasporti sono il settore di investimento prevalente per gli imprenditori nati in India (37,9%), il secondo settore di investimento per le imprese indiane sono le Costruzioni (12,7%), mentre al terzo posto si colloca

Questi dati confermano l'importanza della presenza indiana sui due territori prescelti, che contano come si è visto numeri di residenti molto significativi e soprattutto un insediamento che ha fatto della città di Roma e dell'area pontina dei luoghi di appartenenza comunitaria forti e radicati, anche se non esenti da forme di inclusione subordinata e da spiccate contraddizioni.

Tavola 5.9 - Principali territori di azione degli imprenditori indiani



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

Rispetto al territorio romano, delle 1.526 figure imprenditoriali, 382 sono attive nel commercio (25%), 284 in attività amministrative e servizi di supporto (18,6%), 223 nelle costruzioni (15,2%), 196 in altre attività di servizi (12,7%) e 194 in alloggio e ristorazione (12,7%), e solo 39 operano nel settore agricolo (2,5%). Come mostrano i grafici qui sotto, si tratta in gran parte di imprese individuali, a schiacciante maggioranza di conduzione maschile.

Tavola 5.10 – Età degli imprenditori indiani sul territorio romano

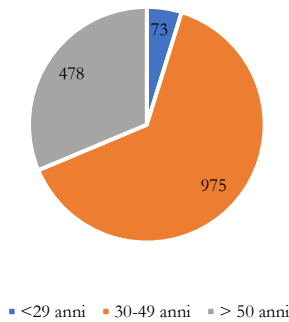


Tavola 5.11 - Genere degli imprenditori indiani sul territorio romano

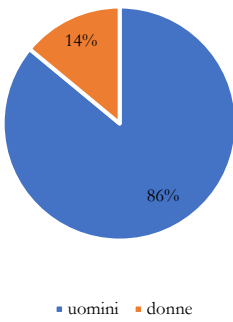
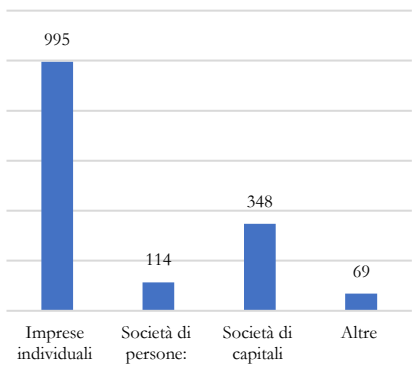


Tavola 5.12 - Forma giuridica degli imprenditori indiani sul territorio romano

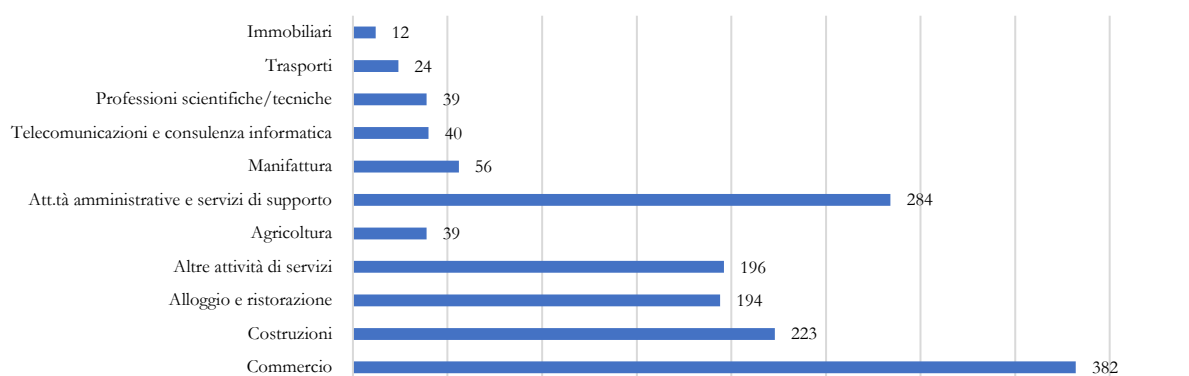


Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

Nell'area di Roma l'impresa indiana presenta forme diversificate per tipologie di attività ed un livello relativamente avanzato di consolidamento, con il 22,8% di società di capitali e il 7,4% di società di persone. Rispetto ai settori, in questo contesto territoriale le imprese ricalcano quelle più comunemente presenti nelle aree urbane del paese (con il primato del piccolo commercio, dei servizi, delle costruzioni e di alloggio e ristorazione), mentre il settore agricolo appare residuale e fortemente ridotto.

l'Agricoltura (11,9%). Quest'ultimo è il settore in cui gli imprenditori individuali nati in India hanno il maggior peso sul complesso degli imprenditori individuali immigrati di provenienza non EU: l'8,8% è nato in India (Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali 2025... op. cit.).

Tavola 5.13 - Settori di attività degli imprenditori indiani sul territorio romano



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

Diversa la situazione sul territorio di Latina, che vede un numero totale di imprenditori molto inferiore, per l'80% uomini, in grande prevalenza di età compresa tra i 30 e i 49 anni e principalmente impegnati in forme di impresa individuale (78%), nel quale però il settore agricolo spicca per rilevanza assoluta e peso relativo. Si tratta infatti di 279 imprenditori sui 694 complessivi, pari al 40%, proporzione che segnala un fenomeno localmente rilevante di impresa agricola immigrata, come meglio vedremo nel capitolo 5.3.

Tavola 5.14 – Età degli imprenditori indiani sul territorio di Latina

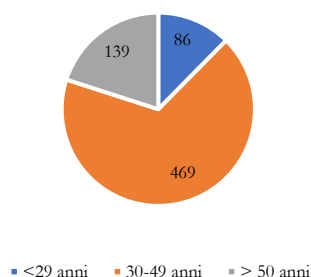


Tavola 5.15 - Genere degli imprenditori indiani sul territorio di Latina

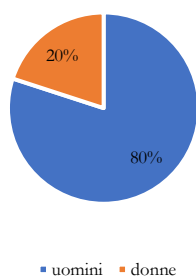
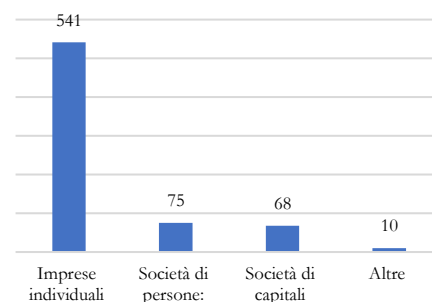
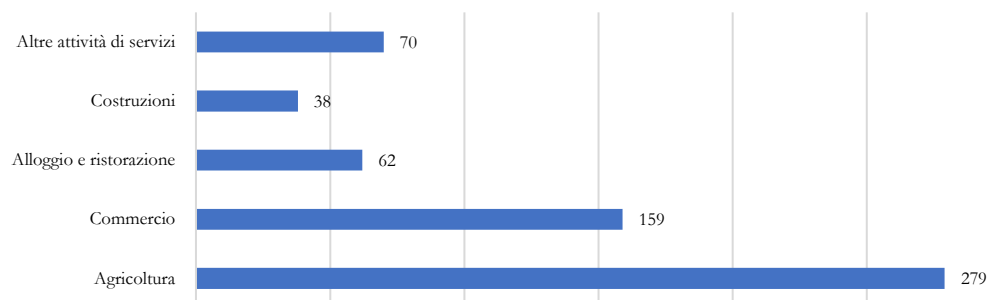


Tavola 5.16 - Forma giuridica degli imprenditori indiani sul territorio di Latina



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

Tavola 5.17 - Settori di attività degli imprenditori indiani sul territorio di latina



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

5.2.4 Migrazione, insediamento e iniziative di impresa della comunità bangladesese

In un quadro generale in cui circa il 5% della popolazione vive all'estero, la presenza bangladesese in Italia è piuttosto cospicua ed importante: si tratta della sesta comunità di stranieri in assoluto, e ammonta al 01/01/2025 a 192.678 residenti (e 195.523 soggiornanti, +16% rispetto al 2023¹³⁴), di cui 139.558 uomini e 53.120 donne, solo il 27,5% del totale dei residenti¹³⁵ e il 23,3% dei soggiornanti¹³⁶. Si tratta di una popolazione molto giovane, il 57,8% ha meno di 35 anni (a fronte del 46,9% rilevato sul complesso dei non comunitari). I minori sono la classe d'età prevalente, con un'incidenza leggermente inferiore a quella registrata sul complesso della popolazione non comunitaria (20,3% a fronte di 20,6%) e l'età media complessiva è di 30 anni, contro i 35,8 della media dei cittadini non UE e dei 47 degli italiani¹³⁷.

Se la popolazione bangladesese ha visto una quasi costante crescita dai primi anni Novanta, le sue caratteristiche demografiche sono invece rimaste stabili, a partire dallo squilibrio di genere, che non si è significativamente modificato con il passare del tempo (era intorno al 28% già nel 2008, mentre la percentuale di minori si è addirittura ridotta rispetto allo stesso anno). Da notare le numerose acquisizioni di cittadinanza che coinvolgono i bangladesi da almeno dieci anni (quarto gruppo nazionale per acquisizioni) e che sono state 6.921 nel 2022¹³⁸ e 9.726 nel 2024 (il 4,9% del totale relativo a cittadini di Paesi Terzi, + 20,6% rispetto all'anno precedente)¹³⁹. Nonostante le naturalizzazioni ed un andamento decisamente altalenante nei numeri dei nuovi permessi di soggiorno concessi annualmente, il collettivo è cresciuto di numero in tempi recenti, collocandosi addirittura in prima posizione nel 2024 per numero di permessi di soggiorno, 28.045, pari al 9,7% complessivo dei rilasci¹⁴⁰. Nonostante l'importante quantità di migranti per asilo¹⁴¹ e il numero rilevante di arrivi di minori non accompagnati¹⁴² (949 a metà 2025, pari al 5,8 dei MSNA presenti in Italia¹⁴³), il 44,5% dei titoli relativi alla comunità è ancora riconducibile ai motivi familiari, che rappresentano la principale motivazione di soggiorno in Italia con un'incidenza superiore a quella registrata sul complesso dei cittadini non comunitari (38,2%), seguita dai motivi di lavoro, che riguardando circa un terzo dei titoli soggetti a scadenza, mentre l'incidenza dei permessi legati a richiesta o detenzione di una forma di protezione è pari al 21,7%, anche se rappresenta quasi il 40% dei nuovi permessi negli ultimi anni¹⁴⁴.

Sempre attraverso l'analisi dei titoli di soggiorno, si deduce come l'insediamento della comunità bangladesese non si sia ancora completamente stabilizzato, dato che la quota di lungo soggiornanti al 1° gennaio 2023 è, infatti, pari al 51,5%, una percentuale inferiore di oltre 8 punti di quella rilevata sul complesso dei non comunitari, percentuale che tra l'altro si è andata riducendo rispetto all'anno precedente di quasi 5 punti percentuali a causa dell'alto numero di nuovi ingressi (a fine 2022 la terza nazionalità per numerosità dichiarata allo sbarco era quella bangladesese).

Anche i dati sull'inserimento nel mercato del lavoro testimoniano una presenza meno consolidata e più precaria nel mercato del lavoro. La comunità bangladesese, rispetto al complesso della popolazione extra UE, mostra un minor tasso

¹³⁴ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2025, "La comunità bangladesese", Rapporti annuale sulle comunità migranti (<https://www.integrazionemigranti.gov.it/AnteprimaPDF.aspx?id=7765>)

¹³⁵ Istat: <https://demo.istat.it/>

¹³⁶ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2025, "La comunità bangladesese", op. cit..

¹³⁷ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2023, "La comunità bangladesese", Rapporti annuale sulle comunità migranti (<https://www.integrazionemigranti.gov.it/AnteprimaPDF.aspx?id=6194>)

¹³⁸ ibidem

¹³⁹ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2025, "La comunità bangladesese", op. cit..

¹⁴⁰ https://www.istat.it/wp-content/uploads/2025/12/Giornata-Migranti-18-dicembre2025_Card2.pdf

¹⁴¹ Secondo i dati riportati dalla Fondazione Migrantes (*Il diritto di asilo, Report 2025*, Fondazione Migrantes, Editrice Tau, Roma) sono state 15.386 le domande di protezione presentate da cittadini bangladesi nel 2024, con un tasso di dinieghi pari all'80,3% (12.358 domande respinte).

¹⁴² Per minore straniero non accompagnato (MSNA), si intende "il minorenne non avente cittadinanza italiana o di altri Stati dell'Unione Europea, il quale si trova, per una qualsiasi causa, nel territorio dello Stato o che è altrimenti sottoposto alla giurisdizione italiana, privo di assistenza e di rappresentanza da parte dei genitori o di altri adulti, per lui legalmente responsabili, in base alle leggi vigenti nell'ordinamento italiano" (V. art. 2, L. 47/2017).

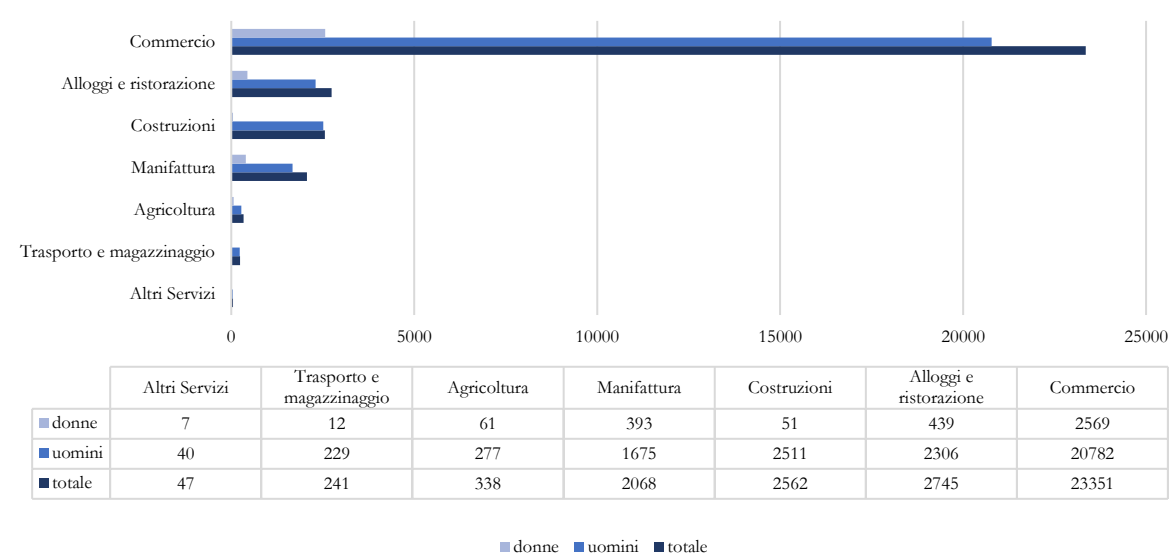
¹⁴³ Come segnala l'ultimo Report semestrale del Ministero del lavoro e delle Politiche sociali, l'andamento delle presenze dei minori bangladesi ha raggiunto il numero massimo nel 2020 con 2.258 minori. Dopo il calo significativo registrato tra il 2021 e il 2023 (di circa 1800 minori), nel 2024 si registra una leggera ripresa delle presenze (+104 minori rispetto al 2023), ripresa che si consolida nel primo semestre del 2025 con +462 minori rispetto a fine 2024 (*I minori stranieri non accompagnati in Italia*, Rapporto di approfondimento semestrale, 30 giugno 2025, Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali: <https://www.lavoro.gov.it/documenti/report-approfondimento-semestrale-msna-30-giugno-2025-bis>).

¹⁴⁴ Nel 2024 gli ingressi per motivi di asilo hanno riguardato il 38,4% dei permessi - con un'incidenza superiore a quella registrata sul complesso dei cittadini non comunitari che è del 27% - seguono i motivi familiari, che riguardano un caso su tre, mentre il lavoro copre una quota pari al 26,8% (Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2025, "La comunità bangladesese", op. cit.)

di occupazione (55% contro il 59,2%) e un tasso di inattività più elevato (40,1% a fronte di 32,7%)¹⁴⁵. Ciò sembra dovuto in gran parte al forte divario tra il tasso di occupazione maschile (79,3%) e quello femminile (9,5%). Le donne, che costituiscano il 28% dei bangladesi regolarmente soggiornanti, costituiscono solo il 6% degli occupati di questa nazionalità e presentano un elevatissimo tasso di inattività, pari al 87,2%, secondo tasso più alto di inattività femminile tra gli immigrati (dopo quello delle donne pakistane). Sempre secondo i dati forniti dal Ministero del lavoro e delle politiche sociali, nel lavoro dipendente risulta presente nel settore “Alberghi e ristoranti” il 30,4% dei bangladesi occupati in Italia, mentre il 25,6% è nell’industria in senso stretto, seguita dal 23% dei lavoratori della comunità impiegati nel commercio¹⁴⁶.

Spostando l’attenzione sul versante imprenditoriale, la comunità bangladesa mostra il suo aspetto più dinamico e rilevante, annoverando al 30 settembre 2025 37.186 imprenditori, di cui l’88,4% uomini e l’11,6% donne, distribuiti in 28.581 imprese individuali (pari al 77% del totale, confermandosi quarta nazionalità non UE per numero di imprese individuali¹⁴⁷), 5.496 società di persone e 3.011 società di capitale¹⁴⁸. In questo caso l’età degli imprenditori è ancora più giovane che nella comunità indiana, con il 71,1% compreso nell’età 30-49 e l’8,5% inferiore ai 30 anni.

Tavola 5.18 - Settori di attività degli imprenditori bangladesi in Italia



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

Risulta ugualmente molto rilevante la prevalenza del commercio tra i settori di intrapresa, che concentra il 62% del totale (a fronte del 39,9% registrato per il complesso dei non comunitari), seguito a grande distanza da alloggi e ristorazione, costruzioni e manifattura. Le imprese in ambito agricolo risultano 338 e costituiscono il 9% del totale, percentuale comunque quasi tre volte superiore a quella media delle imprese straniere nel settore (3,2%).

Secondo settore di investimento per le imprese bangladesi è quello dei Servizi alle imprese, con un’incidenza percentuale decisamente superiore a quella rilevata sul complesso delle imprese individuali di cittadini non comunitari (11,4% a fronte del 6,2%); è nato in Bangladesh il 14,3% degli imprenditori non comunitari che operano in tale ambito¹⁴⁹. Incisiva anche la presenza di imprenditori bangladesi nel settore dei Servizi di Informazione e comunicazione: le 569 imprese ICT guidate da cittadini appartenenti alla comunità rappresentano un sesto delle imprese individuali extra UE nel settore.

Osservando la distribuzione territoriale degli imprenditori bangladesi, se a livello regionale si evidenzia la prima posizione del Lazio (con più di un terzo del totale) e successivamente della Campania (15,4%) e della Lombardia (12,3%)¹⁵⁰, spicca nettamente, per un verso, l’assoluta preminenza dell’area romana (con ben il 29,6% del totale degli imprenditori

¹⁴⁵ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2023, “La comunità bangladesa”, op. cit.

¹⁴⁶ ibidem

¹⁴⁷ ibidem

¹⁴⁸ Dashboard Progetto Futurae-Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e Unioncamere: si veda nota 34.

¹⁴⁹ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2023, “La comunità bangladesa”, op. cit.

¹⁵⁰ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2025, “La comunità bangladesa”, op. cit.

bangladesi in Italia a fronte del 19,4% del totale dei residenti), ormai storico luogo di inserimento e radicamento dei cittadini del Bangladesh e polo economico della diaspora in Europa e nel mondo¹⁵¹; per un altro, emerge l'importanza relativa del territorio di Latina che, con 339 imprenditori, arriva a contare il 9,1% del totale.

Anche l'imprenditorialità bangladesa sul territorio metropolitano di Roma presenta i tratti tipici dell'impresa immigrata nei contesti cittadini: prevalenza del commercio (50%), rilevanza delle costruzioni e dei servizi tradizionali (alloggio e ristorazione) e avanzati, per questo gruppo, presenza nella manifattura e nelle professioni. Impressionante in questo caso il gap di genere, più accentuato che tra gli indiani, che raggiunge percentuali schiacciati, mentre la distribuzione per età dell'imprenditore e per forma giuridica dell'impresa di riferimento ricalcano grossomodo quelle più generalmente diffuse tra la popolazione imprenditoriale dei migranti in Italia.

Tavola 5.19. Principali territori di azione degli imprenditori bangladesi in Italia

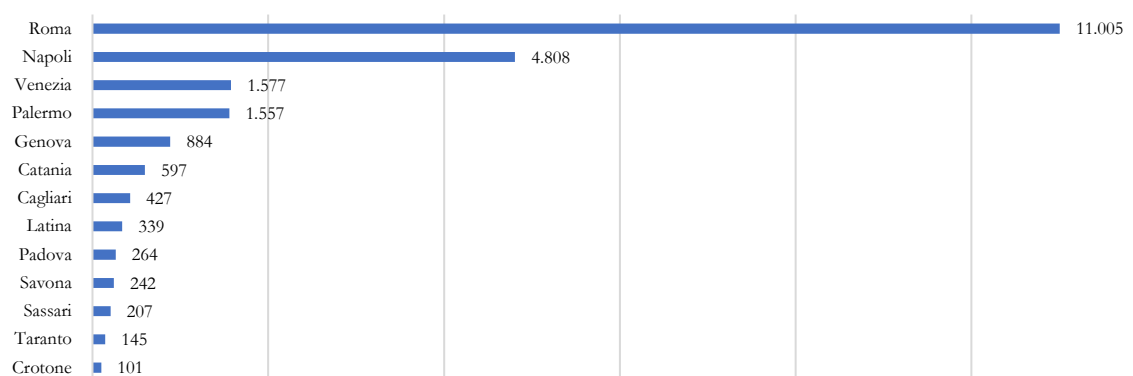


Tavola 5.20 – Età degli imprenditori bangladesi sul territorio romano

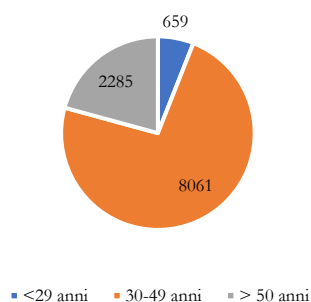


Tavola 5.21 - Genere degli imprenditori bangladesi sul territorio romano

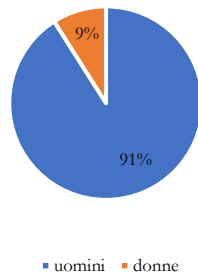


Tavola 5.22 - Forma giuridica degli imprenditori bangladesi sul territorio romano

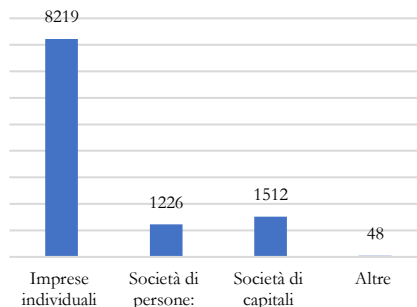
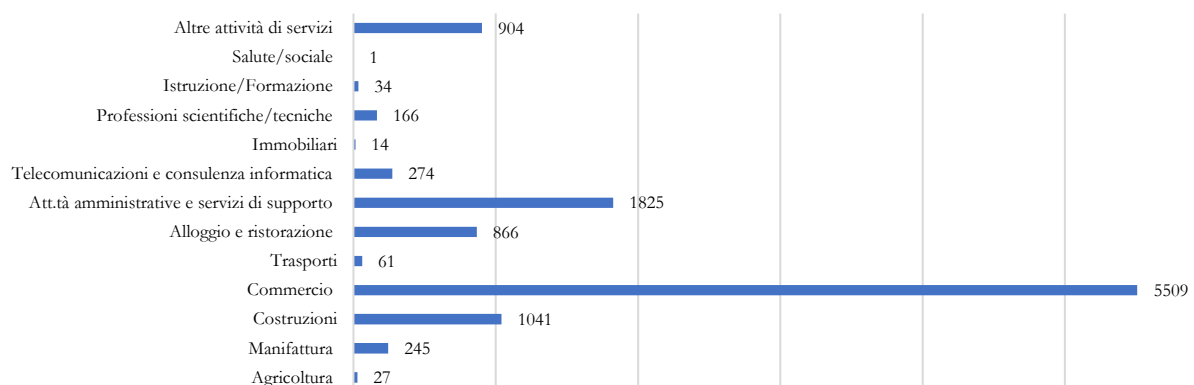


Tavola 5.23 - Settore di attività degli imprenditori bangladesi sul territorio romano



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

¹⁵¹ Si veda Ceschi S. 2020. "Imprese bangladesi a Roma tra strategie di espansione, diversificazione e mobilità transnazionale", *Osservatorio romano sulle migrazioni – Quindicesimo rapporto*, IDOS, Roma, Idos edizioni.

Se i 27 imprenditori agricoli bangladesi rappresentano solo lo 0,2% del totale operante nell'area romana, il territorio di Latina, vede una situazione differente. Il commercio scende al 36,5% e l'agricoltura si configura come un ambito di attività importante, con 58 imprenditori attivi, pari al 17,1% del totale.

Anche in questo caso si tratta di una popolazione a grande preponderanza maschile (sono solo il 9% le donne imprenditrici), distribuita per la grande maggioranza in imprese individuali (71,3%) e con un'età compresa tra i 30 e i 49 anni (65,5%).

Tavola 5.24 – Età degli imprenditori bangladesi sul territorio di Latina

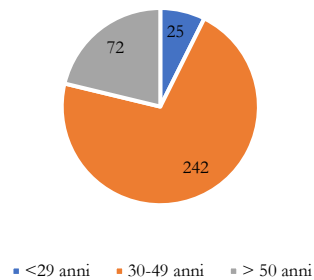


Tavola 5.25 - Genere degli imprenditori bangladesi sul territorio di Latina

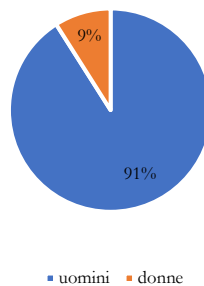


Tavola 5.26 - Forma giuridica degli imprenditori bangladesi sul territorio di Latina

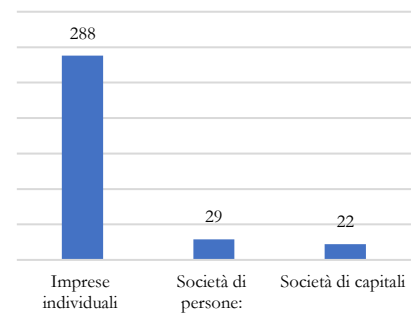
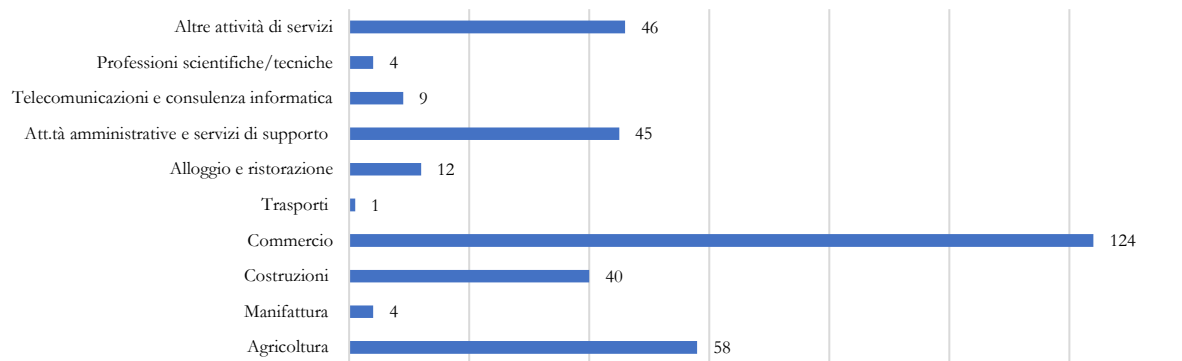


Tavola 5.27 - Settore di attività degli imprenditori bangladesi sul territorio di Latina



Fonte: elaborazioni su dati dashboard Ministero del lavoro-Unioncamere-Progetto Futurae

5.3 Impresa e imprenditori agricoli indiani e bangladesi nell'Agro pontino.

5.3.1 Un primo sguardo quantitativo e comparato

Abbiamo visto come l'agro pontino sia un territorio strategico e centrale nelle traiettorie della diaspora indiana in Italia e in Europa, con una presenza significativa di lavoratori subordinati, di nuclei familiari e più recentemente di imprese, per la gran parte individuali e familiari e di tipo agricolo. Questa zona, dove si trova “un sistema imprenditoriale prevalentemente agricolo che richiede uomini giovani da impiegare in attività di lavoro dipendente”, ha esercitato una forza attrattiva quasi obbligata verso gli immigrati indiani, necessitati a lavorare per ripagare le spese di migrazione sostenute ed aiutare i propri familiari. È così che il movimento migratorio dall'India (ed in particolare dal Punjab) verso la provincia di Latina si è ingrossato nel tempo, stabilizzato, integrato nei meccanismi produttivi ed economici locali e ricreato la propria rete sociale e religiosa, facendo del sud del Lazio un importante luogo di appartenenza comunitario e di nuovi e continui arrivi, a tutt'oggi alimentati dai meccanismi torbidi e maneggevoli del Decreto Flussi.

Se la comunità sikh è ormai stanziata sul territorio, ben strutturata attraverso templi e luoghi comunitari¹⁵², stabilizzata attraverso l'acquisto di abitazioni e la scolarizzazione delle seconde generazioni, una sua parte consistente, spesso di più recente arrivo, è sottoposta a dure condizioni di vita e di lavoro o lo è stata in passato, tanto da essere definita la “comunità di sole braccia”¹⁵³, proprio a causa del largo impiego nel bracciantato agricolo di basso livello. Secondo alcune stime, il numero reale di indiani nella provincia di Latina si aggirerebbe sui 30.000, includendo le persone in situazioni irregolare o prive della residenza sul territorio, di cui circa 10.000 presenti nel solo comune di Fondi. Non deve stupire, pertanto, che col tempo si sia sviluppato anche un tessuto di micro-impresa da parte di ex lavoratori dipendenti in agricoltura che stanno provando a portare avanti attività in proprio.

La presenza della comunità bangladesa è invece meno numerosa, pervasiva e capillare, e appare più limitatamente votata all'impresa nel settore dell'agricoltura, nonostante il diffuso impiego anche di questi lavoratori nel bracciantato agricolo dell'area. Una parte dell'imprenditorialità agricola a titolare del Bangladesh, inoltre, proviene da esperienze di vita e di impresa centrate su Roma, quali commercio all'ingrosso e al dettaglio di generi alimentari ed attività di import/export di prodotti del paese di origine, ed è “atterrata” sul territorio pontino solo come sviluppo secondario di queste, a causa della maggiore disponibilità di terreni coltivabili nella provincia di Latina, come nel caso degli intervistati K. e F¹⁵⁴. che racconteremo meglio più avanti.

In questo capitolo concentreremo lo sguardo unicamente sul territorio di Latina nel quale sia l'impresa agricola indiana che, con le debite proporzioni, quella del Bangladesh hanno trovato un terreno di elezione per sperimentare l'intrapresa in agricoltura. Considereremo i dati e le informazioni primarie e secondarie relative alle due nazionalità di imprenditori agricoli sia nelle loro differenze che nella loro tendenziale convergenza. Analizzeremo, cioè, l'imprenditorialità agricola indiana e bangladesa sia in modo parallelo e comparativo, sia in maniera integrata e comune, in quanto attori economici immigrati coinvolti in dinamiche simili.

Un primo raffronto tra le due nazionalità di imprenditori può essere fatto sulla base dei dati forniti dalla camera di commercio di Frosinone e Latina, aggiornati alla fine del terzo trimestre del 2025. Nei grafici sottostanti, si evidenziano due elementi: il genere dell'imprenditore e la forma giuridica nel quale lo stesso figura unicamente come titolare (nelle imprese individuali), amministratore (in quelle di capitali) e amministratore o socio (in quelle di persone).

Rispetto al genere i due gruppi nazionali di imprenditori presentano un quadro abbastanza simile: gli indiani sono per l'82% uomini e per il 18% donne; i bangladesi per l'85% uomini e per il 15% donne. È ipotizzabile, sulla base di informazioni qualitative raccolte durante la ricerca, che si tratti quasi sempre in entrambi i casi di mogli o parenti stretti di figure maschili promotrici dell'investimento e del progetto economico che, per ragioni varie, preferiscono avere un titolare diverso da se stessi.

¹⁵² Si veda: Cianitto C., 2025. *Minoranze e simboli religiosi. I sikh tra identità e cittadinanza*, Giappichelli Editore, Torino.

¹⁵³ Omizzolo M., Sodano P. 2015. *L'assimilazionismo...* op. cit.

¹⁵⁴ Per rispetto della privacy i nomi degli intervistati non verranno indicati per esteso ma solo con l'iniziale.

Tavola 5.28 - Genere imprenditori indiani in provincia di Latina

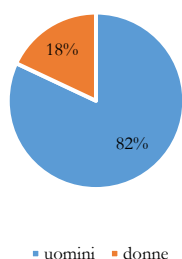


Tavola 5.29 - Forma giuridica imprenditori indiani in provincia di Latina

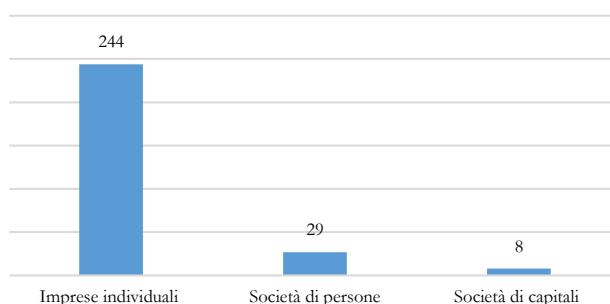


Tavola 5.30 - Genere imprenditori bangladesi in provincia di Latina

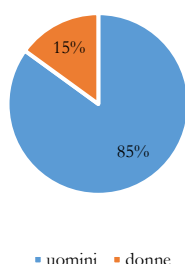
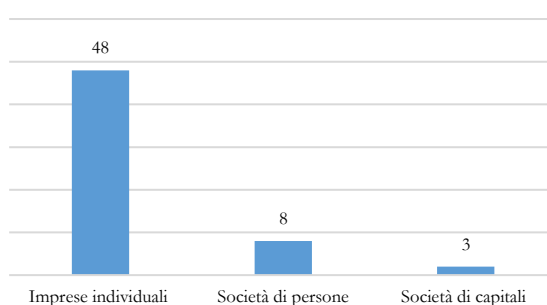


Tavola 5.31 - Forma giuridica imprenditori bangladesi in provincia di Latina



Fonte: elaborazioni su dati Camera di Commercio di Frosinone e Latina

Se si guarda alla forma giuridica della partecipazione all'impresa, anche in questo caso la presenza delle imprenditrici dei due gruppi presenta sia caratteristiche comuni che qualche differenza: si tratta di imprese individuali nell'83,6% dei casi per le indiane e dell'88,8% dei casi per le bangladesi. Queste ultime vedono solo una donna come socia di una società di persone, mentre le indiane nelle società di persone risultano sia socie (1) che amministratrici (2), contando anche 3 imprenditrici in società di capitale. Tenendo conto dei diversi universi numerici esistenti tra le due comunità nell'Agro Pontino (sia come residenti che come numero di imprese), questo dato potrebbe indicare un maggiore inserimento della comunità indiana sul territorio anche nella sua componente femminile, ma sarebbe senz'altro opinabile sulla base della consistenza numerica dei dati affermare che vi sia in atto un processo di protagonismo, *empowerment* o emancipazione di donne indiane nell'impresa agricola¹⁵⁵. Se comparata a tutti i settori la componente femminile indiana in agricoltura risulta più o meno in linea (18% nel settore agricolo contro il 20% in tutti i settori aggregati); mentre quella femminile bangladesi risulta più elevata in agricoltura (15%) che nel dato complessivo su Latina (9%). Tuttavia

D'altra parte, la percentuale di imprese individuali totali è più alta nel caso degli indiani, 86,8% contro l'80% bangladesi, mentre per le altre tipologie troviamo la situazione inversa: 13,7% di società di persone sul totale per i bangladesi contro il 9,6% degli indiani; 6,3% del totale di società di capitale per i bangladesi contro il 3,8% degli indiani.

Se consideriamo l'evoluzione nel tempo delle imprese, è significativo rimarcare che il 66,5% delle imprese individuali indiane è nata dal 2020 in poi (il 67,4% di quelle a titolare maschile ed il 65,8% di quelle a titolare femminile) e che tale percentuale sale al 72,4% per le società di persone e al 75% di quelle di capitale.

Guardando in parallelo alla componente bangladesi, le imprese individuali nate dal 2020 sono il 63,8%, con un peso di genere diverso: l'87,5% per le donne e il 59% per gli uomini; le società di persone nate negli ultimi 5 anni sono il 62,5% del totale e quelle di capitale il 33,3%.

Possiamo dunque sostenere che entrambi i gruppi nazionali hanno sviluppato i due terzi circa delle loro attività di impresa nel decennio in corso, risultando entrambe in espansione numerica significativa. Se la comunità bangladesi vede grossomodo una ripartizione stabile nel tempo tra le diverse forme giuridiche, a fronte di un aumento delle donne titolari

¹⁵⁵ Considerazione corroborata dal fatto che negli ultimi 5 anni la percentuale di crescita delle posizioni giuridiche nelle imprese da parte di donne indiane non è aumentata, ma resta in linea con le proporzioni di crescita di quella maschile: intorno al 68% del totale per entrambi i sessi sono le titolarità di impresa acquisite dal 2020 in poi.

di cariche, quella indiana rimanendo piuttosto stabile per ripartizione di genere, vede invece un aumento percentuale di quelle non individuali negli ultimi 5 anni e dunque una evoluzione e strutturazione delle forme di impresa. Questi segnali dovranno essere monitorati negli anni a venire per comprendere se si tratti o meno di vere e proprie tendenze consolidate.

5.3.2 Storie di impresa, organizzazione e relazioni sul territorio pontino e romano

Durante la ricerca di terreno si è potuto intercettare solo una piccola parte degli universi quantitativi sopradescritti. Non solo quindi l'analisi che segue non può essere considerata pienamente rappresentativa in termini statistici e di campione, ma ritaglia una porzione della realtà di impresa agricola delle due nazionalità sul territorio soggetta a variabili di tempo, praticabilità (a volte puramente linguistica, altre relativa alla disponibilità degli interlocutori contattati) e fortemente influenzata dalla capacità del ricercatore e dalle circostanze. Ciononostante, l'indagine offre uno spaccato reale e circostanziato di alcune iniziative di impresa, fornendo informazioni qualitative frutto della prossimità e del dialogo diretto con alcuni imprenditori.

Inoltre, è d'uopo rimarcare che una componente non trascurabile di questi ultimi aveva ormai acquisito formalmente la cittadinanza italiana, pur restando per caratteristiche formali (nascita all'estero), relazioni produttive e sociali e storia familiare totalmente all'interno dell'immigrazione e dell'imprenditoria indiana e bangladese nell'Agro pontino.

Gli imprenditori nazionalizzati sono risultate persone arrivate in Italia negli anni Novanta e Duemila e passati attraverso periodi prolungati di lavoro dipendente, perlopiù in agricoltura; oppure con esperienze precedenti di lavoro autonomo in altri settori.

K. arriva in Italia nel '90 dal Bangladesh e trascorre i primi dieci anni facendo prima il venditore e poi l'impiegato in una pompa di benzina. Una volta sposato e ricongiunto con la moglie, nel 2002 avvia una società di 7 soci con altri familiari e prende in gestione un ristorante italiano che viene rapidamente convertito a cucina indiana. In parallelo apre un'agenzia di viaggio ed un negozio di alimentari al dettaglio nel quartiere di Torpignattara a Roma, che in parte rifornisce anche il ristorante. Successivamente quest'ultimo viene venduto nel 2010 ed il negozio viene chiuso nel 2012 a causa della aumentata concorrenza nella zona. K. opta per un'attività da grossista alimentare che si avvale anche dell'import diretto da Bangladesh, India e Pakistan di alcuni prodotti (verdura, frutta, riso, prodotti secchi). Dopo anni passati a rifornire numerosi negozietti di connazionali nei quartieri ad alta presenza bangladese della capitale l'imprenditore, ormai di cittadinanza italiana, decide di puntare sull'agricoltura e, dopo un lungo periodo dedicato alla ricerca del terreno, ha da poco creato una SAS insieme alla moglie ed affittato 10 ettari a Sabaudia - con una serra di due ettari e mezzo - e si prepara a produrre e commercializzare prodotti tipici, possibilmente anche fuori dall'Italia.

D., indiano di "seconda generazione" in quanto arrivato qui da piccolo a raggiungere il padre - in Italia dal 1978, ha dapprima affittato un terreno per tenere gli animali e praticare il cricket, successivamente, anche grazie alle risorse familiari del genitore e dello zio ha avviato l'azienda e comprato la terra (5 ettari). I primi tempi, dal 2002 al 2007, disponendo anche di una serra, si coltivavano prodotti indiani e si vendevano all'ingrosso. In seguito al ribasso dei prezzi conseguente all'entrata di nuovi produttori, l'azienda è passata a produrre insalata e verdure ma nel 2011 anche questa scelta non appare più conveniente e sostenibile e si cercano nuove opportunità. Oggi D. possiede 20 ettari distribuiti su tre terreni vicini - 14 ettari di proprietà e 6 in affitto e 14 ettari sono coperti da serre - e ha due milioni di euro di fatturato annuo, un nucleo fisso di 22/23 lavoratori che nei periodi di picco diventano anche 45, ora tutti di nazionalità indiana (in passato anche qualche ucraino e bangladese). Produce sia cavoli-rapa per il mercato tedesco e del Nord 'Europa, prodotti bio, certificati, controllati ed acquistati da Latina Export, azienda che si occupa dell'esportazione; sia pomodori e cocomeri che il Gruppo Agri, di cui D. è socio, distribuisce localmente a Conad e Coop.

S2. è predestinato ad essere il futuro titolare dell'azienda agricola dello zio, presso la quale è stato chiamato a lavorare trasferendosi ormai diversi anni fa da Milano, dove aveva un lavoro da dipendente nella ristorazione. Suo zio, dopo anni di bracciantato a Terracina, ha prima affittato e poi comprato della terra, espandendo progressivamente la sua azienda e instradando il nipote alla sua direzione. Col tempo S. ha acquisito competenze tecniche (uso dei fitofarmaci, patente per il trattore...) e organizzative (gestisce le squadre di lavoratori e li trasporta con il furgone) e si prepara a subentrare come

titolare e ad occuparsi di un'azienda di ormai 30 ettari di campi aperti e serre che impiega tra i 40 e i 50 lavoratori a seconda dei periodi dell'anno, perlopiù indiani e bangladesi. A seconda delle stagioni si producono fragole (in inverno nelle serre), fagioli e zucchine, rape e cavolfiori e si coltivano anche fiori, collocando poi i diversi prodotti presso tre diverse cooperative del luogo.

D. coltiva la terra da 16 anni ed ha cominciato “quando ancora eravamo in pochi ed i prodotti bangladesi arrivavano quasi solo con l'import”. Si dedica subito ai prodotti tipici, avendo come suo cliente fisso e principale un connazionale grossista a Londra che rifornisce la diaspora, che è tuttora il suo principale acquirente e a cui invia settimanalmente diversi camion frigoriferi. Il resto della merce viene spedita a Roma, Ancona e qualche altra città italiana. Ha 22 ettari di terreno in affitto nella zona di Sabaudia, con una serra di circa un ettaro ed una casa, anche se il baricentro della famiglia rimane Roma e lui preferisce fare avanti e indietro in giornata. In estate lavorano presso di lui anche 25 persone, durante l'anno invece una quindicina, tutti bangladesi.

Questi brevi storie imprenditoriali rappresentano casi di aziende piuttosto consolidate e ben connesse con attori economici e circuiti di vendita locali e internazionali (tranne che per K. che è ancora in fase di start up), realtà produttive che hanno esteso le proprie dimensioni e il proprio fatturato, superando l'iniziale dimensione familiare.

Altre realtà esplorate durante la ricerca, invece, appartengono alla dimensione più comune della ditta individuale, con una manciata di addetti ed il titolare generalmente impegnato lui stesso nei lavori agricoli. Queste tipologie di imprese, pur riguardando anche qualche bangladesi, sono particolarmente presenti nella comunità indiana, dove molti ex-braccianti hanno rilevato piccoli appezzamenti da coltivatori italiani ormai prossimi alla terza età e senza discendenti disponibili a continuare l'attività, e si concentrano particolarmente nella piana di Fondi, anche se si trovano un po' dappertutto. Tali realtà mostrano in genere diverse fragilità: hanno produzioni piccole e margini di guadagno molto limitati, contatti per la commercializzazione poco sviluppati e remunerativi (il MOF o qualche cooperativa locale al massimo), i titolari parlano poco o niente la lingua italiana e hanno scarse competenze tecniche, generalmente non producono in serra e sono perciò maggiormente vulnerabili agli effetti del clima, infine, usano troppo alla leggera prodotti chimici di vario tipo (concimi, fertilizzanti, anticrittogamici). Inoltre, vi è un legame troppo stretto tra le risorse familiari e il capitale di impresa, una relazione spesso troppo fragile ed esposta alle circostanze.

J2. per tre anni ha avuto un'azienda agricola a Pontinia, in un terreno in affitto di due ettari preso nel 2021, avviando con sua moglie e un amico, anch'esso indiano, una SRL grazie ai propri risparmi familiari e ai soldi del socio. Avevano sia serre che campi aperti e coltivavano pomodori, zucchine, melanzane e insalata, vendendo sia al MOF che alle cooperative circostanti. Tuttavia dopo qualche tempo, su una situazione già di per sé non semplice (ritardo nei pagamenti da parte dei clienti, scarsa conoscenza del settore, difficoltà nell'anticipare acquisti necessari all'azienda quali attrezzi e concime) si innestano problematiche e lutti familiari in India che costringono ad affrontare pratiche e viaggi che distruggono risorse finanziarie e operative dal bilancio e dall'organizzazione aziendale, portando alla chiusura dell'attività nel 2024 e alla presenza di qualche debito con alcuni amici connazionali.

Una situazione delicata e a rischio è anche quella che sembra vivere S1., bangladesi in Italia dal 2007 e subito lavoratore autonomo, prima con una bancarella di vestiti a Roma e poi, dopo la pandemia da Covid-19, con la produzione agricola su un terreno in affitto di tre ettari a Cisterna di Latina. Pur essendoci un affitto sostenibile, una produzione abbondante di verdure - sia italiane (peperoni, pomodori, zucchine, melanzane etc.) sia destinate a clienti asiatici e africani (fagioli corallo, calebasse, okra, kohi, cetriolo amaro, coriandolo...) – e almeno una dozzina di acquirenti fissi (banchi nel mercato Esquilino, bancarelle e negozi gestiti da stranieri), l'azienda fatica a causa degli scarsi margini di guadagno sui prodotti. In questa fase S1. è costretto a prendere al nero manodopera bangladesi dai vicini centri di accoglienza, mentre prima riusciva a fare contratti regolari, e a dedicarsi lui stesso al lavoro agricolo. Dato che, come afferma, l'agricoltura diventa veramente remunerativa “se sei tu stesso quello che la vende. Ma se vendi solo ad altri commercianti non fai molto, le zucchine ti costano 30 centesimi al kilo, le vendi a 40, il venditore le mette a 80-90 centesimi al chilo”, ha aperto un proprio negozio a Torpignattara, che tuttavia non ha avuto il successo sperato, a causa della eccessiva concorrenza. La sua strategia futura per uscire dalla crisi sarà di prendere un negozio in altre zone della città meno sature abbassando i prezzi correnti e puntando sulla quantità di clientela, anche su quella in difficoltà economiche.

Tuttavia, la piccola impresa agricola bangladesi in provincia di Latina, a differenza di quella indiana, sembra maggiormente inserita in circuiti di commercializzazione che sboccano su Roma e che vedono altri connazionali come terminali di vendita o di export di prodotti perlopiù del subcontinente indiano. Questa circostanza ha trovato riscontro

nelle informazioni fornite da un rappresentante associativo della comunità con una visione d'insieme sul fenomeno imprenditoriale¹⁵⁶ e trova sostanza nella realtà dei tanti negozi alimentari a titolare bangladesi (ma non solo), tra cui quello contattato durante l'indagine.

R2. ha un grosso negozio di prodotti alimentari e una confinante macelleria nel quartiere di Tor Pignattara, a Roma, che gestisce insieme al fratello. Oltre a confermare la presenza di alcune decine di bangladesi che coltivano terreni a sud di Roma, tra cui la gran parte è in affitto su appezzamenti al massimo di qualche ettaro, egli dichiara come il suo negozio si rifornisca ai mercati generali per quanto riguarda i prodotti italiani, mentre per quelli tipici abbia come riferimento un vasto numero di produttori a maggioranza ma non esclusivamente bangladesi. L'attività commerciale acquista da una ventina di diversi produttori agricoli nell'Agro Pontino, scelti a seconda dei prodotti, dei prezzi e dei periodi. Secondo R., anche se i prezzi cambiano secondo la stagione e il fornitore, comprare alimenti prodotti qui ti permette di vendere un prodotto a 1,50-2 euro, o al massimo 3 euro, contro i 5/6 di quelli importati, a cui puoi ricorrere in particolari congiunture di scarsità. La convenienza degli alimenti tipici coltivati in loco consente al fratello di R. di organizzare spedizioni di prodotti bangladesi in Inghilterra, dove vive la famiglia, e di coltivare così un proprio canale di esportazione.

Se dunque l'imprenditoria agricola bangladesi, anche se di dimensioni limitate, sembra dedicarsi alle coltivazioni tradizionali del proprio paese e trovare sbocchi di commercializzazione e vendita fuori dal territorio dove si realizza la produzione, la microimpresa indiana del territorio pontino appare inserita e in qualche modo anche dipendente dal contesto di prossimità esistente e dagli attori che vi operano. Se non è infrequente coltivare piccoli quantitativi di prodotti indiani per autoconsumo o per vendite informali a connazionali, molto più raramente si produce per circuiti di vendita estesi e acquisiti¹⁵⁷. Piuttosto, le proprie verdure sono destinate al mercato locale attraverso la vendita ai grossisti del MOF o a cooperative e consorzi del circondario che fanno da collettori delle piccole produzioni del luogo. Ciò fa sì che i prezzi bassi imposti dall'alto della filiera, e di conseguenza dai compratori, costringa molte imprese familiari indiane a galleggiare in uno stadio di pura sopravvivenza, senza trovare opportunità per una crescita ed una maggiore autonomia.

J3. è arrivato nel 2000 dal Punjab, ha lavorato come dipendente, poi nel 2009 ho aperto un'agenzia di pubblicità e volantinaggio ad Aprilia. Volendo riprendere l'attività della famiglia in India - a cui prima di partire anche lui si era dedicato - che produceva riso, grano e canna da zucchero, nel 2018 apre un'azienda agricola. Ha 3 ettari di terreno di proprietà e 7 in affitto, in campi sparsi tra Campo Verde, Anzio e Aprilia, con 6/7 ettari di serre in totale. Nonostante ciò, fatica a rientrare delle spese e il suo racconto è carico di esasperazione: "Faccio cocomeri, rapa bianca e broccoli romaneschi. Vendo a cooperative, a seconda dei prezzi che mi fanno le scelgo. Ma pagano tutte con ritardo, 90-100 giorni e tu come fai? Devi anticipare per l'acqua, i concimi, il trattamento... è assurdo non ce la fai! Poi i margini sono bassi, diciamo che io ci vado a pari con questa attività, per fortuna che c'è l'agenzia che può aiutare un po'. Poi rischi che vengono i controlli, ti fanno le multe o ti controllano i conti (...) Il governo non sa come funzionano le cose in agricoltura, sta strangolando il settore, sai quante ditte grandi italiane hanno dovuto chiudere! Se continua così nel giro di tre o quattro anni è tutto finito".

Anche in reazione a questo stato di cose si è mosso un dinamico imprenditore di origine indiana e di nazionalità italiana a Fondi.

Il caso della cooperativa Sing & Kaur

Nei pressi della stazione di Fondi, in un vasto capannone commerciale, si raccolgono grandi quantitativi di ortaggi prodotti da una settantina di diverse imprese indiane, per essere poi caricati su camion incaricati di consegnare i prodotti in diverse parti di Italia e anche fuori. È la sede della cooperativa, di cui è fondatore e presidente Y. che l'ha voluta battezzare con un nome, "Singh & Kaur" che contiene già al suo interno il suo progetto. Con questo appellativo, che riunisce il nome maschile (Sing) e femminile (Kaur) con cui gli indiani sikh completano i loro nomi propri¹⁵⁸, Y. vuole

¹⁵⁶ Intervista al Presidente dell'Associazione Duumcatu.

¹⁵⁷ Intervista a D.

¹⁵⁸ "The Sikh Gurus sought to abolish the Indian caste system that assigned value and rights to individuals based on the families they were born into. As part of the movement to end caste discrimination and promote equality among all humans, followers of Sikhism were encouraged to adopt common last names, leaving no identifiable differences between individuals from rich or poor backgrounds. Men were instructed to adopt the last name *Singh*, meaning lion, and women were encouraged to use *Kaur*, meaning princess. The use of Kaur, as opposed to adopting family names in marriage, promotes women as individuals with value and identities existing independently of their relationships with men" (<https://www.wearesikhs.org/6-why-do-so-many-sikhs-have-the-last-name-singh-or-kaur>).

indicare la proiezione della sua cooperativa verso i suoi compatrioti ed esplicitare la sua azione in favore degli imprenditori indiani.

Y. si è laureato in agronomia in un'università indiana ed è arrivato a Fondi nel 2003, dove ha avuto la fortuna di conoscere un bravissimo agronomo italiano con cui ha stretto amicizia, il quale gli ha consigliato di seguire un corso di agronomia a Roma, che lo ha facilitato nel reperimento del lavoro. È stato assunto da un'azienda americana di fertilizzanti a residuo zero ed ha passato anni in giro per aziende del territorio, ma anche nel resto di Italia, a incontrare coltivatori e consigliare tecniche prodotti puliti e senza scarti. Una volta familiarizzato con il settore agricolo locale e forte delle conoscenze dirette con tante realtà che operavano nella zona, nel 2018 apre una ditta individuale, prima affittando e poi comprando un terreno di tre ettari di superficie e impiegando 4/5 operai agricoli, che salivano a 7/8 in determinati periodi dell'anno. La sua azienda procede bene e per la qualità dei suoi prodotti e le competenze del suo titolare non si accontenta di rifornire i protagonisti dell'ingrosso locale e degli scarsi profitti concessi, ma cerca strade per l'emancipazione economica e produttiva. La soluzione viene identificata nella creazione di una cooperativa, alla quale ora Y. si dedica completamente, lasciando al cugino la gestione diretta del proprio terreno.

La cooperativa, che contava al momento dell'intervista (dicembre 2025) tra i 70 e gli 80 soci e che aspira ad arrivare a 200 entro la fine del 2026, fa da collettore per le produzioni dei propri associati e smista i loro prodotti nei mercati ortofrutticoli di Roma, Verona, Padova, Milano, Firenze...

Come racconta lui stesso, “nel maggio del 2025 ho fondato la cooperativa. Al momento siamo 70/80 soci, tutte imprese agricole indiane nell'Agro Pontino che portano i prodotti qui (...) Qui nella zona di Fondi tanti coltivatori italiani hanno smesso e hanno lasciato i terreni a indiani, generalmente in affitto. Sono persone ex lavoratori dipendenti che aprono ditte individuali però non conoscono l'italiano, non hanno competenze e in diversi casi falliscono per il poco guadagno o perché vengono truffati o non pagati in tempo (...) Io i prodotti glieli pago meglio rispetto ai prezzi praticati al MOF, dove i prezzi li decidono loro e spesso barano sul peso. Poi altre cooperative pagano dopo 80 giorni, io in genere li pago a 30 giorni”.

Con questo sistema, la produzione di molti piccoli coltivatori riesce ad avere uno sbocco autonomo e si rende indipendente dal MOF e dai suoi meccanismi. Secondo Y. dal MOF hanno cercato di affossarlo mandandogli un'ispezione della finanza il giorno dell'inaugurazione del suo capannone, risoltasi poi in fretta e senza conseguenze¹⁵⁹. Ora che la sua realtà è in forte espansione gli hanno scritto dal Mercato offrendogli la gestione di due banchi al suo interno, proposta a cui lui non sembra interessato.

Piuttosto, Y. sta avviando contatti con Conad Lazio per allargare il novero dei clienti della cooperativa e intende promuovere due nuovi progetti produttivi. Il primo è la produzione di conserve di verdure (già in fase pilota in realtà al momento della mia visita), rigorosamente biologiche. Egli afferma di avere il brevetto su più di cento verdure e avere già le autorizzazioni per trasformare le verdure in conserve e marmellate. Una prima pubblicizzazione dei prodotti immessa su *youtube* nei giorni precedenti avrebbe già portato a commenti positivi ed alle prime richieste dall'estero. Il secondo riguarda invece i prodotti tipici indiani (e più in generale del sub-continente indiano) la cui coltivazione Y. vorrebbe promuovere e incrementare, ai fini dell'export all'estero.

La cooperativa importa anche alcuni fitofarmaci dall'India, prodotti naturali ed efficaci secondo l'imprenditore - quali l'olio di Nim ritenuto un efficacissimo contro ogni tipo di insetto - che vengono poi venduti a coltivatori italiani, ai quali, all'occorrenza, Y. fornisce consulenze agronomiche.

Nella sua prospettiva coraggiosa e visionaria e nell'interesse dei tanti indiani presenti sul territorio, la cooperativa vorrebbe dar vita ad una dinamica più ampia possibile di sviluppo produttivo e finanziario e di realizzazione commerciale e imprenditoriale non solo per consolidare se stessa ma per l'intera comunità indiana che risiede sul territorio, innescando una dinamica di avanzamento collettivo : “Sing e Kaur, il nome della ditta, sta proprio a simboleggiare che la mia cooperativa è per gli indiani, per sostenere le attività dei compatrioti in agricoltura, anche se mi va benissimo che entrino anche bangladesi o altre nazionalità. Vorrei fare da traino per tante realtà di impresa indiane, a cui mancano i mezzi finanziari e le competenze per operare. Mi piacerebbe anche costituire una banca, non è così difficile! In modo di

¹⁵⁹ Da quanto riferisce, gli è stato chiesto anche il permesso di soggiorno, richiesta a cui lui ha risposto mostrando di essere diventato cittadino italiano. Dal suo racconto questo elemento sembra aver facilitato la composizione amichevole della situazione.

sostenere gli imprenditori qui, accettando ad esempio garanzie su beni nel paese di origine, oppure finanziando progetti imprenditoriali da realizzare all'estero”.

5.3.3 Integrazione con il territorio e con il mondo produttivo e imprenditoriale

Come è stato già detto in precedenza, la presenza indiana nell'Agro pontino è ormai relativamente antica, numerosa, consolidata e tutt'ora in espansione. La dinamica dell'insediamento sul territorio vede infatti coesistere il radicamento di molti nuclei familiari, con annesso acquisto di case¹⁶⁰, e la rilevanza ormai delle seconde generazioni, con continui nuovi arrivi, attraverso soprattutto il meccanismo del Decreto Flussi.

Già diversi anni fa la presenza di componenti stranieri, in particolare della comunità sikh, veniva evidenziata come ormai parte del tessuto sociale e “paesaggistico” della zona pontina¹⁶¹. Nell'ambito del lavoro, è in particolare il settore agricolo ad esprimere in modo evidente luci ed ombre dell'inserimento indiano nella zona, come lavoratori e braccianti, nel migliore dei casi in forme regolari e con un buon rapporto con il proprio datore di lavoro, in quelli peggiori attraverso il lavoro nero e grigio, la costrizione e la violenza. Se in genere si può affermare che i migranti più anziani vivano condizioni di maggiore tutela e rispetto in confronto ai nuovi arrivati, è anche vero che non di rado il meccanismo dello sfruttamento perdura, in diversi casi iscrivendosi anche all'interno delle relazioni tra connazionali e trovando la sua applicazione materiale in alcune aziende il cui titolare può essere un indiano. Alcuni testimoni privilegiati contattati durante la ricerca sostenevano la totale “integrazione” nel tessuto produttivo e nell'economia agro-pontina delle imprese agricole indiane che, in alcuni casi, avrebbero finito anche per assorbire gli stili gestionali e la cultura del lavoro della sua parte “malata”, con l'azione di “un potentato di commercianti che, attraverso il proprio potere anche religioso, ha creato un meccanismo economico che coniuga riuscita e sfruttamento”¹⁶². Secondo il sociologo Marco Omizzolo, “la lunga permanenza di questi pionieri ha permesso loro di comprendere le necessità di molti imprenditori agricoli locali, familiarizzando anche con alcune prassi informali e corruttive. Il mercato del lavoro agricolo nel Pontino è effettivamente controllato e gestito da alleanze tra intermediatori punjabi e imprenditori agricoli italiani, volte al reclutamento internazionale e all'intermediazione illecita di manodopera da impiegare nei campi agricoli”¹⁶³.

Se, come sostengono alcuni, una parte del settore agricolo pontino ha reso di natura sistemica le violazioni dei diritti nei campi e lo sfruttamento e il caporalato un fenomeno decisamente pervasivo, è lecito chiedersi quale sia lo stato di salute legale e produttiva delle imprese agricole indiane nate su questo territorio e il loro grado di adesione a tale modello economico-imprenditoriale. Che grado di coinvolgimento hanno gli imprenditori indiani nelle reti di imprese locali, colletti bianchi e intermediari indiani in loco e in India che garantiscono l'arrivo dal Punjab di manodopera indebitata, sfruttabile e ricattabile¹⁶⁴?

Senza nessuna illusione di poter dare una risposta neanche lontanamente esaustiva e circostanziata, dato il carattere esplorativo e non esteso della nostra indagine, si può affermare che una componente dell'impresa indiana e, in misura forse minore, anche bangladese opera all'interno della zona di contatto tra immigrazione e reclutamento della manodopera, anche se sono ipotizzabili diverse modalità e motivazioni. Si va da aziende fittizie interessate molto più al business della migrazione che a quello della produzione agricola, ad aziende reali che utilizzano a fini più o meno nobili

¹⁶⁰ Per le informazioni sull'acquisto di immobili e la concessione dei mutui da parte delle banche si ringrazia la Banca di Credito Cooperativo di Roma per le informazioni ricevute.

¹⁶¹ Scrive Flavia Cristaldi: “La presenza della compagine straniera, spesso ormai consolidata in alcune aree della Provincia, comincia a trasformare un paesaggio che nel tempo ha già visto notevoli metamorfosi. Si osservano oggi nuove coltivazioni di prodotti prima importati, nuovi luoghi di culto disseminati sul territorio (come, ad esempio, i Gurudwara dei sikh), nuove forme di residenzialità (come nell'insediamento di Bella Farnia che, da luogo di seconde case degli italiani, si è trasformato in un insieme di prime case per gli stranieri). (Cristaldi F. 2020, “LATINA. Dal mosaico amministrativo alle vacche sacre”, Fondazione Migrantes, Rapporto Italiani nel mondo, TAU editrice, Todi

https://www.academia.edu/44674021/LATINA_Dal_mosaico_amministrativo_alle_vacche_sacre).

¹⁶² Intervista a Stefano Morea, segretario regionale FLAI-CGIL.

¹⁶³ Omizzolo M. 2020a, op. cit.

¹⁶⁴ Per un approfondimento sul tema si veda il reportage giornalistico *Dal Punjab a Latina, pagare per diventare schiavo. Come, attraverso i debiti, una rete di intermediari che collega l'India all'Agro Pontino tiene sotto ricatto migliaia di lavoratori indiani, sfruttati in uno dei maggiori distretti ortofrutticoli d'Europa*, di D. Sala, A. Anand (2022) (<https://irpimedia.irpi.eu/invisibleworkers-da-punjab-a-latina-pagare-per-diventare-schiavo/>).

L'opportunità di introdurre connazionali in Italia attraverso il Decreto Flussi: "Tanti indiani di prima o seconda generazione che sono stati vittime di sfruttamento e caporalato iniziano ad aprire delle aziende, soprattutto in campo agricolo, anche per far venire altri indiani dal Paese attraverso il Decreto Flussi. Ogni persona frutta anche 15.000 euro, mentre per i bengalesi mi risulta bastino 10.000 euro. D'altronde si sa che tra chi è venuto col decreto flussi solo il 3% ha poi ottenuto un permesso di soggiorno per lavoro (...) Quelli che arrivano di solito o vengono impiegati dall'azienda indiana o da quella italiana con cui ha contatto l'intermediario indiano a cui hanno chiesto un tot di lavoratori; oppure restano liberi di farsi sfruttare altrove, poi magari però devono pagare allo stesso mediatore 3.500 euro per il rinnovo del permesso"¹⁶⁵.

Una parte, con molta probabilità minoritaria, dell'intrapresa agricola indiana e bangladesi nella zona sarebbe dunque invischiata in reti e meccanismi poco puliti, atti a lucrare sia sugli ingressi dei lavoratori connazionali sia, non di rado, anche sul loro reale reclutamento in meccanismi di indebitamento ai fini dello sfruttamento lavorativo. Secondo un intervistato indiano sono gli stessi colletti bianchi italiani che vanno a proporre agli imprenditori indiani di fare domanda di lavoratori e di mettersi in affari con loro, proposta a cui alcuni cedono per il vantaggio di assicurarsi manodopera a basso costo necessaria alla sopravvivenza della propria azienda¹⁶⁶.

D'altra parte, dal nostro specifico angolo di osservazione diretta, sono state raccolte anche diverse testimonianze che descrivevano, accanto ad un inserimento abitativo, scolastico e sociale ben avviato e riuscito, anche da un punto di vista relazionale e interculturale, anche l'esistenza di realtà agricole indiane sane, a posto con bilanci e contratti, in linea con regole e procedure legali, amministrative e produttive del settore agricolo formale. Così, almeno, le rappresentano le realtà associative datoriali e bancarie contattate sui diversi territori (Pontinia, Latina, Fondi, San Felice Circeo) che, pur avendo un numero limitato di iscritti di nazionalità indiana e con imprese di tipo familiare, riferiscono di non essere a conoscenza del loro inserimento in circuiti di sfruttamento - o addirittura tratta - e che alcune ispezioni fatte in questi anni non hanno rilevato niente di illegale¹⁶⁷. Certamente, vi possono essere imprese indiane "fantasma" create solo per usufruire delle opportunità del Decreto Flussi o intestatari indiani fittizi di imprese altrui, anche di tipo cooperativo, ma tali realtà generalmente non figurano tra i soci di associazioni datoriali¹⁶⁸.

Le realtà datoriali forniscono alle imprese una gamma ampia di servizi, dalle pratiche per le assunzioni, servizi di tipo fiscale, formazione, come afferma Confagricoltura: "da noi richiedono servizi tecnici (registrazione terreni, contabilità, buste paghe), per la formazione se ne occupa l'ente bilaterale FISLAS. Il livello tecnico e tecnologico di queste aziende è piuttosto primordiale, non c'è acquisto di macchinari e modernizzazione del lavoro, tutto fatto a mano direi"¹⁶⁹. È forse anche per questo motivo che alcune aziende si avvicinano alle associazioni datoriali a causa della loro capacità di intermediazione nella richiesta di finanziamenti e nell'accesso a bandi, come nel caso dell'attivazione di Confagricoltura, che ha permesso a qualcuno di poter usufruire del finanziamento "Primo insediamento" per giovani imprenditori.

Forse è anche per questa ricerca di nuove opportunità e di evoluzione tecnica e gestionale, oltretutto per immediati vantaggi organizzativi e di costi, che viene segnalata la pratica di aggregare più imprese, sulla base del contratto di rete¹⁷⁰: "succede spesso che facciano accordi tra imprese dello stesso gruppo familiare per fare assunzioni congiunte e dividersi gli oneri e l'impiego dei lavoratori. Oppure fanno rete tra aziende autonome, sviluppando obiettivi comuni di mercato e possibilità di condividere i lavoratori"¹⁷¹.

Anche dal punto di vista degli sbocchi commerciali per i propri prodotti, vengono riportate diverse possibili strade che, a seconda delle imprese e delle circostanze, vengono percorse dagli imprenditori indiani dediti alla coltivazione di prodotti italiani, che appaiono essere la stragrande maggioranza: "Non saprei... non mi risulta coltivino anche prodotti

¹⁶⁵ Intervista a H. e intervista a FLAI-CGIL Lazio.

¹⁶⁶ Intervista a J.

¹⁶⁷ CIA Pontinia, CIA Fondi, Confagricoltura Latina, BCC di Roma, filiale di San Felice Circeo e filiale di Sabaudia.

¹⁶⁸ Così affermava Confcooperative (e in qualche modo anche Confagricoltura), data la quantità di controlli operati. Come già detto, manca invece la voce di Coldiretti, che non ha dato seguito alle nostre richieste di contatto.

¹⁶⁹ Intervista Confagricoltura Latina.

¹⁷⁰ "Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa." (<https://www.informazionefiscale.it/rete-impresa-definizione-contratto>)

¹⁷¹ Intervista a Confagricoltura Latina.

tipici indiani o asiatici e li vendano all'interno di loro circuiti. Da quanto so vendono prodotti italiani direttamente ai mercati, a quello ortofrutticolo di Latina e al MOF, prevalentemente ad aziende e cooperative italiane¹⁷²”.

A quanto riferito, comunque, un importante sostegno alle imprese agricole indiane arriva anche dalle stesse cooperative a cui vendono il prodotto e di cui spesso sono soci. Nel contesto di Fondi, molti ex-braccianti sono riusciti ad avviare attività agricole, vendendo i prodotti o direttamente al MOF o “a cooperative italiane più grandi che fanno da collettori di prodotti agricoli. Non di rado subentrano anche come soci delle cooperative stesse al posto del precedente produttore italiano da cui hanno preso il terreno. Ci sono in zona due grandi cooperative a cui cedere i prodotti, e questo li vendono ai consorzi, ai supermercati, alla GDA. Presso le cooperative trovano, oltre a forme di controllo del loro operato, anche supporto rispetto a diversi servizi, dalle buste paga ai contratti, alla fiscalità e possono aggirare il gap linguistico che li penalizza”¹⁷³.

Diversi imprenditori indiani hanno affermato la preferenza per la vendita dei loro prodotti alle vicine cooperative di raccolta, adducendo come motivo la fiducia, la continuità della relazione, la comodità e la semplicità della consegna. In alcuni casi questi avevano in qualche modo “ereditato” la membership alla cooperativa dal precedente proprietario o datore di lavoro e, soprattutto nell'area a nord di Terracina costituita dai comuni di Pontinia, Sabaudia e San Felice Circeo, portare i propri prodotti al MOF di Fondi non sembra essere usuale mentre lo è rivolgersi alle numerose realtà presenti sul posto.

La relazione tra piccole imprese indiane e le cooperative/consorzi italiani di raccolta e commercializzazione dei prodotti sembra dunque essere piuttosto frequente e funzionare spesso come catena consolidata della filiera che va dal produttore diretto al consumatore finale. La relazione sembra di reciproca convenienza e di relativa profittabilità per i produttori, per quanto prezzi di vendita e tempistiche di pagamento possano variare a seconda dei periodi e delle organizzazioni acquirenti, determinando anche alcuni cambi di partner commerciale da parte delle imprese di produzione.

Sulla base di quanto riscontrato, è nostra impressione che questa relazione sia generalmente orientata da una libera scelta di convenienza e di opportunità da parte dei produttori indiani; tuttavia, non potendo escludere che in questo rapporto a volte possano essere contenuti elementi di vincolo, subordinazione e imposizione di condizioni da parte delle cooperative e dei consorzi italiani di conferimento.

Se dunque l'impresa indiana nel settore agricolo pontino rispecchia e scaturisce da un lungo processo di integrazione e di assorbimento delle conoscenze, delle logiche, e delle dinamiche produttive locali, quella a titolare bangladese appare, da questo punto di vista, piuttosto differente. Nonostante, come visto più sopra, si tratti della terza comunità per presenza sul territorio pontino, sono un numero molto esiguo i titolari provenienti dal Bangladesh all'interno delle associazioni di categoria contattate¹⁷⁴. D'altronde, nelle filiali della Banca di Credito cooperativo, perlomeno nella zona di Sabaudia e San Felice, non è stata segnalata l'esistenza di conti business a titolare del Bangladesh. Tra gli intervistati, solo uno produceva per il sistema produttivo-commerciale locale, vendendo i suoi prodotti alle cooperative del posto. Gli altri apparivano più come “battitori liberi” con propri circuiti di vendita quasi sempre al di fuori del territorio pontino, presso il quale si sono avvicinati a causa della loro ricerca di terreni coltivabili disponibili.

Anche se una componente dei 61 imprenditori bangladesi attivi in provincia di Latina è sicuramente “figlio” di quel territorio, come nel caso dello zio di S. in zona Aprilia e dei due coltivatori segnalati su Pontinia da precedenti lavori e da un'intervista realizzata¹⁷⁵, una porzione significativa di questi viveva altrove prima di prendere un terreno ed avviare l'attività agricola. Come infatti già mostrato quando sono state descritte brevemente le storie di impresa degli intervistati, dai riscontri - parziali e non rappresentativi, si ripete - ricevuti dall'indagine, un folto gruppo di imprenditori bangladesi arrivano all'agricoltura attraverso il commercio alimentare sviluppato in precedenza su Roma, attraverso attività al dettaglio, di rifornimento all'ingrosso e/o di import di prodotti tipici, o anche semplicemente la gestione di un ristorante e di un minimarket alimentare.

¹⁷² idem

¹⁷³ Intervista CIA Fondi.

¹⁷⁴ Soci bangladesi sono stati unicamente dichiarati dalla CIA di Pontinia. Con Coldiretti si è tentato diverse volte di avere contatti e informazioni, ma senza esito positivo.

¹⁷⁵ Si veda nota precedente, intervista all'Associazione Percorsi e i due casi studio riportati in: Cristaldi F., Leonardi S. 2016, “Tra importazioni e filiere corte: agricoltura e imprenditoria etnica nell'area laziale”, in *Studi in onore di Emanuele Paratore. Spunti di ricerca per un mondo che cambia*, a cura di L. Romagnoli, Edigeo, Roma, pp. 73-89.

Sulla base dei nostri riscontri, l'acquisto/affitto del terreno non appare perciò come la conseguenza di un lungo radicamento nelle località dove avviene la produzione, come invece il caso degli indiani sembra mostrare, bensì si manifesta come il prodotto di una dinamica diversa. Tale dinamica concepisce l'attività agricola come "conquista" strategica del primo anello di una filiera alimentare in cui spesso già si opera, e l'insediamento sul territorio pontino di tale attività come essenzialmente una (de)localizzazione produttiva necessaria, se non obbligata, per sostenere un progetto imprenditoriale nel quale il territorio romano continua a svolgere il ruolo sia di punto di partenza che di ritorno dell'azione imprenditoriale. Anche il baricentro abitativo proprio e della famiglia resta solitamente a Roma, dove conservano la casa, le relazioni sociali, il rapporto con il territorio e i suoi servizi.

Sul territorio pontino, diversamente dagli indiani, molti agricoltori bangladesi non hanno una rete di conoscenze, collaborazioni e supporto molto sviluppata, anzi, a volte evidenziano una totale mancanza di contatti, come nel caso di K., che fatica a identificare alcune figure chiave per la sua impresa quali un agronomo, un consulente esperto, un tecnico specializzato in pannelli solari. Anche lui, "come quasi la totalità dei bangladesi", non è iscritto ad associazioni di categoria, anche se pensa che "forse sarà meglio farlo per avere le facilitazioni statali e regionali (carburante diesel, sementi, attrezzi) e per ottenere fondi".

I loro principali contatti e conoscenze sono tendenzialmente nel contesto romano in cui hanno trascorso la loro vita, i loro partner commerciali sono altrove, a Roma, in altre città italiane, oppure sono grandi commercianti e importatori attivi nel Nord Europa, mentre sul territorio locale non hanno quasi nessun contatto funzionale alle attività di impresa in senso stretto. Anche la scelta di coltivare prodotti etnici, già evidenziata in letteratura da una decina di anni¹⁷⁶, appare come il riflesso di una diversa relazione col contesto locale, causa e insieme conseguenza di un minore radicamento sul territorio e di un contatto con mercati più estesi e non unicamente di prossimità.

Ciò non esclude, come già accennato, l'esistenza di imprese bangladesi organicamente parte del contesto economico locale e inserite nei suoi circuiti produttivi, commerciali e socio-relazionali.

Rapporti con le banche ed il sistema creditizio

La più bassa organicità col territorio di Latina da parte di alcuni imprenditori del Bangladesh potrebbe dunque costituire una delle variabili di cui tener conto quando si guarda al livello di inclusione finanziaria e di accesso al credito raggiunto dai titolari di impresa delle due nazionalità in oggetto.

Sicuramente, a livello più generale, i cittadini del Bangladesh non sembrano avere una relazione particolarmente sviluppata con il sistema bancario italiano, mostrando un livello di bancarizzazione inferiore alla media dei cittadini stranieri, sia rispetto alla percentuale di titolari di un rapporto bancario che rispetto alle singole categorie di prodotti utilizzati, ed evidenziando altresì una fuoriuscita dal sistema da parte di una componente fragile significativa (7%) in seguito a eventi esterni quali la pandemia da Covid-19, non ancora recuperata. Nell'ambito di un quadro complessivo con diversi "elementi di fragilità nel profilo del benessere finanziario della comunità proveniente dal Bangladesh: una componente significativa ancora esclusa dai circuiti finanziari, una prevalenza nell'uso degli strumenti di pagamento e una scarsa capacità di proiettare la propria progettualità finanziaria nel medio-lungo periodo, anche attraverso l'accesso al credito"¹⁷⁷, anche la parte imprenditoriale della collettività bangladesa tende a rispecchiare una minore evoluzione finanziaria.

Pur avendo per ovvi motivi rapporti bancari necessari all'attività di impresa, ciò non sembra aver comportato una evidente evoluzione nella relazione con il sistema creditizio. Tutt'ora, secondo un leader associativo bangladesi, "nessuno riesce a prendere crediti, figurarsi, neanche ci vanno in banca a chiederli. Più facile che siano presiti interni alla comunità, come sempre facciamo noi". Come noto agli addetti ai lavori e già evidenziato in una precedente ricerca qualitativa sugli imprenditori bangladesi nella città di Roma¹⁷⁸ i prestiti informali interni alla comunità sono una pratica

¹⁷⁶ Si veda, oltre a Cristaldi F., Leonardi S. 2016, op. cit, anche Carallo S., De Pasquale G. (a cura di) 2018, *Agricoltura-Tutela e valorizzazione del patrimonio rurale del Lazio*, RomatrePress, Roma 2018, p. 215; disponibile in: <http://romatrepress.uniroma3.it/wp-content/uploads/2019/12/AgriCulture.-Tutela-e-valorizzazione-del-patrimonio-rurale-nel-Lazio.pdf>

¹⁷⁷ Si fa qui riferimento al contributo dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti IN Italia a cura di Frigeri D. "Le rimesse e l'inclusione finanziaria" in *La Comunità bangladesa in Italia – Rapporto Annuale*, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2025.

¹⁷⁸ Si veda Ceschi S. 2018, op. cit.

diffusa ed un meccanismo di finanziamento praticabile per gli imprenditori, costituendo un fattore di riuscita dell'intrapresa di questo gruppo di migranti, come conferma anche un altro intervistato: "Però sicuramente per i prestiti interni al circuito dei bangladesi è una cosa che funziona, sai quanti non sono mai passati da una banca - anche perché è raro che ti concedono finanziamenti - e hanno avuto soldi da connazionali"¹⁷⁹.

Vi sono però casi in cui la richiesta alla propria banca è stata fatta, ma non è andata a buon fine: "Non ho mai usufruito di crediti, due volte l'ho chiesto alla banca; non tanto, tipo 10-15.000 euro, mi serve un furgone per il trasporto delle verdure, ma tutte e due le volte non me l'hanno dato"¹⁸⁰.

In quest'ultimo caso, ai già menzionati motivi dello scarsamente evoluto profilo finanziario della popolazione bangladese (che coinvolge in parte anche la sua componente imprenditoriale) e alla praticabilità e tendenziale efficacia del circuito interno ed informale del credito, si aggiunge probabilmente anche la fragilità di alcune situazioni di impresa o la scarsa preparazione tecnica e linguistica del titolare.

Si può però anche ipotizzare un ulteriore elemento, forse il più interessante.

Spostando infatti lo sguardo sugli imprenditori di nazionalità indiana, troviamo una situazione che sembra ben differente: "Da quanto so non è infrequente che ottengano anche prestiti bancari. In generale quella indiana è una comunità ben integrata, hanno il loro centro di culto e recentemente hanno celebrato una loro festività"¹⁸¹.

"Le banche mi hanno finanziato due volte con un mutuo grazie a ISMEA quando dovevo fare le serre nel 2018-19, la stessa banca per due volte, una per 300 mila e l'altra per 350mila. Ancora adesso sto pagando (...) Ho anche comprato con un finanziamento al 50% un trattore 4.0"¹⁸².

"Da quanto so le banche locali sono aperte a forme di credito alla comunità indiana, sicuramente BCC e Banca Popolare di Fondi"¹⁸³.

La BCC di San Felice Circeo, che coordina diverse filiali della zona, conferma l'erogazione di piccoli finanziamenti agli imprenditori e, soprattutto, di mutui alle famiglie da parte della propria banca, ribadendo la propria attrattività per le imprese agricole locali e una buona considerazione per quelle a titolare indiano: "Gli imprenditori a volte fanno fatica a trovare terreni, quelli che abbiamo noi sono tutti in affitto. Hanno situazioni documentali e giuridica corretta e a posto, le conoscenze finanziarie e tecnologiche sono salite negli anni, la nuova generazione che è più istruita li aiuta. Prestiti informali tra di loro non mi risultano. Noi valutiamo business plan, documenti e patrimonio e in qualche caso facciamo piccoli finanziamenti"¹⁸⁴.

Il parziale spaccato offerto da queste diverse testimonianze appare in linea con quanto rilevato nell'indagine campionaria del CeSPI del 2025, così sintetizzato: "la comunità indiana mostra una propensione al ricorso a strumenti di risparmio a breve (libretti di deposito) e a lungo termine (investimenti) superiore alla media, così come per gli strumenti di tutela del risparmio (prodotti assicurativi). Per quanto riguarda la capacità di spesa legata all'accesso al credito, i due indicatori rilevati rientrano nella media, così come per l'accesso a strumenti digitali (internet banking). Il quadro complessivo relativo alla comunità indiana sembra quindi evidenziare elementi positivi del benessere finanziario legati alle dimensioni indagate, che indicano capacità finanziaria di proiettarsi verso il futuro e resilienza rispetto a shock esterni"¹⁸⁵.

Se tuttavia questa comunità mostra mediamente un livello di benessere finanziario e di utilizzo dei servizi più diffuso ed evoluto rispetto a quella bangladese, in questo particolare contesto sembra proprio il diverso rapporto col territorio a determinare la relazione fra banca e imprenditore. Secondo il direttore di filiale intervistato si tratta di persone ex dipendenti di aziende agricole locali, in quella zona a volte anche molto grandi, con ottimi rapporti con capi e proprietari (con cui restano spesso legati e riconoscenti) e che possiedono un buon livello di integrazione sociale con le famiglie italiane. Dai suoi discorsi e da altre impressioni ricavate durante l'indagine, l'integrazione bancaria e finanziaria della

¹⁷⁹ Intervista a R1.

¹⁸⁰ Intervista a S1.

¹⁸¹ Intervista Cia sede di Fondi

¹⁸² Intervista a D.

¹⁸³ Intervista a Confagricoltura Latina

¹⁸⁴ Intervista BCC di San Felice Circeo

¹⁸⁵ Si fa qui riferimento al contributo dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti IN Italia a cura di Frigeri D. "Le rimesse e l'inclusione finanziaria" in *La Comunità indiana in Italia – Rapporto Annuale*, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2025

popolazione indiana sarebbe diretta conseguenza della loro prolungata presenza, un frutto maturo della loro integrazione sociale e culturale.

In sostanza, la maggiore profondità temporale e sociale della presenza indiana, la prossimità territoriale e i rapporti di vicinato diretti e indiretti creatisi in determinati luoghi possono costituire una possibile chiave di lettura con cui rimarcare il diverso accesso al credito tra gli imprenditori indiani e quelli bangladesi. In tal senso, il fatto di aver scelto come proprie banche di fiducia istituti a forte radicamento locale non appare casuale ma può essere visto sia come il riflesso della propria appartenenza al contesto, sia come il motore di meccanismi di fiducia creditizia che affondano la loro forza proprio nella simbiosi territoriale tra produttore e finanziatore.

I bangladesi intercettati attivi sull'Agro pontino, invece, alla loro relazione più lasca e difficoltosa con le banche non sembrano poter contrapporre quella familiarità col territorio che possono vantare gli indiani e restano perciò maggiormente esclusi dall'accesso al credito. Inoltre, è ugualmente ipotizzabile che le loro banche di riferimento restino quelle conosciute in precedenza sul territorio romano e che queste ultime, a maggior ragione se appartenenti a grandi gruppi di estensione nazionale, facciano più fatica ad assistere un proprio cliente attivo nel settore agricolo pontino, data la scarsa conoscenza e dimestichezza con il contesto e l'ambito di attività.

Restano poi, naturalmente, alcuni vincoli al finanziamento delle attività che dipendono dalle policy di credito delle banche che si applicano indipendentemente dalla nazionalità e dalla relazione col territorio. Come sottolinea un intervistato, "le banche non ti fanno mai un prestito iniziale ma semmai dopo aver visto il fatturato dei primi anni e comunque il prestito non supera mai il 30% del fatturato"¹⁸⁶. Ciò comporta un certo disallineamento rispetto alle esigenze e alle aspettative dell'imprenditore, che invece vorrebbe essere sostenuto quando l'attività è ancora o risulta temporaneamente più instabile e non unicamente come premio "a posteriori" della propria già avvenuta riuscita sul mercato. Questo impedimento era ben chiaro a K., che nel periodo della ricerca è tornato in Bangladesh per vendere una proprietà immobiliare di famiglia per ottenere fondi con cui migliorare lo stato della propria azienda attraverso l'installazione di pannelli fotovoltaici e l'incremento della produttività della serra presente sul terreno affittato.

Intervistato anche nel 2017, quando era unicamente attivo nell'import e nel commercio all'ingrosso, K. affermava: "La mia banca, dove tengo il conto personale e quello della società, mi ha dato già due finanziamenti, il primo di 20.000 euro ed il secondo di 35.000 euro, che devo ancora finire di restituire. L'ho chiesto per avere più disponibilità nell'acquisto della merce. Loro si sono fidati, hanno visto che i soldi girano e poi la prima volta ho restituito tutto, ed anche adesso sto pagando, finirò nel 2018. Una volta finita la restituzione chiederò un altro finanziamento di 30-40.000 euro per lavorare meglio. La mia banca mi dice che io lavoro troppo con il cash, che dovrei cercare di farmi pagare di più con assegni, per giustificare la provenienza del denaro, ma il circuito funziona così". Oggi, invece, K. non sembra confidare di poter ottenere prestiti dalla sua banca e si è attrezzato diversamente.

Oltre, perciò, ad un discorso relativo alla diversità/estraneità della localizzazione territoriale dell'investimento rispetto ai terreni di intervento usuali della sua banca, potrebbe emergere anche una questione legata più propriamente al settore agricolo. Si può forse ipotizzare che i margini di guadagno limitati concessi ai produttori in agricoltura, l'esposizione a variabili climatiche, eventi naturali e fluttuazioni produttive e del mercato, insieme alla precarietà giuridica di alcuni imprenditori stranieri, consiglino strategie creditizie più prudenti da parte delle banche verso le imprese a titolare immigrato.

¹⁸⁶ Intervista a Y.

5.4 Considerazioni conclusive

In questo capitolo è stato presentato un percorso di conoscenza quantitativa e qualitativa, supportato dall'analisi della letteratura esistente, delle forme di imprenditorialità in agricoltura messe in piedi nella zona sud-ovest del Lazio da cittadini provenienti dal Bangladesh e dall'India. La ricerca si è particolarmente soffermata sull'Agro Pontino a causa della sua forte vocazione agricola, della cospicua e storica presenza della popolazione e dell'impresa indiana e, secondariamente, bangladese. Al netto dei suoi limiti, la ricerca di campo, oltretutto raccogliere pareri esperti e informazioni presso testimoni privilegiati e attori territoriali direttamente implicati nel sistema produttivo e nell'economia locale, ha potuto avere accesso alla voce diretta di alcuni imprenditori delle due nazionalità, ricostruendone le vicende di impresa.

Nell'ambito di un settore, quello agroalimentare, "attraversato da un paradosso: i produttori, che sono la spina dorsale del comparto, sono quelli che guadagnano di meno. Esiste un divario netto di reddito tra chi produce il cibo e chi lo distribuisce, un fatto che mette a repentaglio la sopravvivenza delle aziende agricole e rende anche complicato fare investimenti per innovare"¹⁸⁷; e all'interno di un contesto socio-economico locale caratterizzato da agricoltura intensiva (in grande prevalenza ortofrutticola) di diverse dimensioni, caratteristiche e grado di regolarità, nel quale è presente anche un modello basato sullo sfruttamento della manodopera e sulla privazione dei diritti dei lavoratori, le informazioni acquisite hanno evidenziato diversi cluster di imprese che ripercorriamo sinteticamente:

- a) Imprese familiari di piccole dimensioni, generalmente di ex lavoratori agricoli subentrati a contadini italiani, con numero di dipendenti molto esiguo e dediti alla produzione di prodotti ortofrutticoli locali rivenduti alle aziende operanti all'interno del MOF (nel caso della zona di Fondi), oppure a cooperative di conferimento e consorzi di produttori locali, con margini di guadagno e di crescita piuttosto limitati. In questo gruppo possono trovarsi sia micro-realtà fragili, poco connesse e attrezzate e, a volte, votate a qualche sotterfugio in nome della sopravvivenza, sia aziende più sane, efficienti ed incluse dal punto di vista finanziario, produttivo e sociale.
- b) Imprese di maggiori dimensioni e con alcune decine di lavoratori, costruite nel tempo attraverso l'acquisizione di nuovi terreni, competenze e relazioni, tendenzialmente specializzate nella coltivazione, in quantità maggiori, di alcuni prodotti specifici e generalmente dotati anche di serre. Queste realtà hanno spesso relazioni stabili e continuative di conferimento dei propri ortaggi con realtà di prossimità, ma possono, in alcuni casi, aver realizzato sbocchi commerciali anche su altri territori italiani.
- c) Imprese agricole facenti parti di circuiti commerciali alimentari già esistenti e quasi sempre esterni al territorio, attivate allo scopo di fornire una base produttiva a (proprie o non proprie) imprese di rifornimento all'ingrosso ed al dettaglio, di ristorazione o di export di specifici prodotti tipici delle aree di provenienza delle nazionalità ascrivibili al continente indiano (India, Bangladesh, Pakistan, Sri Lanka). Potremmo definire le imprese totalmente dedite a tali produzioni "imprese agricole etniche" in quanto titolari, lavoratori, prodotti e destinatari sono connotati da comuni appartenenze e non si intersecano strutturalmente col mercato locale e dei consumatori italiani.
- d) Realtà cooperative di cui si è sentito accennare in alcuni casi, ma di cui non si è avuto riscontro presso le associazioni dedicate interpellate (Confcooperative e AGCI). Ad alcune di queste realtà è stata attribuita una certa contiguità con il sistema del reclutamento internazionale della manodopera e del caporalato ai fini dello sfruttamento, ma non si è riusciti a verificare, durante la rilevazione, se si tratti di cooperative realmente esistenti, cooperative senza terra o altro. L'unica realtà cooperativa intercettata è stata quella di Formia, descritta in uno specifico paragrafo, che si muoveva in tutt'altri orizzonti e presenta forti potenzialità di espansione.

Vi sono naturalmente diverse possibili sfumature che possono riscontrarsi a cavallo tra queste categorie di massima, quali ad esempio aziende di dimensioni intermedie, con compratori più diversificati, con produzioni miste italiane e etniche etc. Oppure elementi trasversali comuni alle diverse tipologie, ad esempio una componente femminile di imprenditori fortemente minoritaria da un punto di vista quantitativo (18% per gli indiani, circa 50 persone; 15% per i bangladesi, 8/9 in tutto) ma anche accomunata da ruoli ancillari o unicamente formali all'interno di imprese a salda conduzione maschile. Si tratta probabilmente in grande maggioranza di mogli o parenti che figurano come socie o

¹⁸⁷ *Agromafie*, 2025, op. cit. p. 57.

titolari, come afferma un'intervistata: "Il numero di donne che risulta ufficialmente intestatario dell'impresa non corrisponde alla realtà dei fatti, sono uomini quelli che vediamo noi. Probabilmente sono formalmente intestate alle mogli, che poi essendo imprese familiari magari ci lavorano dentro".

Rispetto all'elemento dell'appartenenza ad uno o all'altra nazionalità del titolare, l'impresa indiana e bangladesa contattata sul territorio dell'Agro pontino in occasione della ricerca mostra forme di presenza imprenditoriale e sociale non totalmente coincidenti.

Quella indiana è prevalentemente un'impresa agricola generalmente di piccole dimensioni e scaturita da un lungo periodo di radicamento sul territorio e da anni di impiego subordinato nel settore agricolo locale, di cui tende a ricalcare logiche e modalità e, inevitabilmente a volte, le luci e le ombre. Tuttavia, grazie al rapporto col territorio e le sue risorse, ad un processo di crescita gestionale e produttiva ed all'accesso a servizi e risorse finanziarie, si sta consolidando un primo strato di aziende più estese e solide o perfettamente integrate nei meccanismi di produzione e distribuzione dei prodotti agricoli italiani o, come nel caso della cooperativa "Singh e Kaur", votate all'esplorazione di orizzonti diversi, più estesi, diversificati e indipendenti.

Quella bangladesa è risultata in una sua componente rilevante un'imprenditoria agricola "di importazione", arrivata da Roma e dal vasto bacino di popolazione e di forme di impresa a titolare del Bangladesh presenti in città, come sviluppo e diversificazione di attività commerciali, di ristorazione o di import di prodotti tipici del paese di origine (o più in generale del subcontinente indiano). Questi coltivatori, pur avendo acquisito, in forma di proprietari o affittuari, terreni nell'Agro Pontino mantengono il proprio baricentro di vita familiare, relazionale e funzionale nella capitale ma si proiettano non di rado in circuiti di commercializzazione che fuoriescono dal contesto romano e si spingono in altre città italiane o, non di rado, in paesi esteri, soprattutto l'Inghilterra, dove la diaspora è consolidata e numerosa.

In conclusione, restano alcuni interrogativi a cui solo approfondimenti ulteriori e proiettati nel tempo potranno fornire elementi utili alla comprensione delle dinamiche più complessive relative all'interazione produttiva e ai rapporti di forza con il contesto economico e agricolo locale.

La prima questione concerne il grande tema connesso all'azione imprenditoriale dei migranti, e qui nello specifico a quella delle imprese a titolare indiano e bangladesa in agricoltura nella zona considerata e si domanda quali spazi vi siano, in generale e in particolare nel settore agricolo, perché le loro attività autonome e imprenditoriali possano costituire un fattore di emancipazione e mobilità sociale, oppure riflettere e riprodurre forme di inclusione subordinata nel tessuto economico locale.

Anche, o forse soprattutto, nel contesto pontino appare necessario non perdere di vista il più generale processo di "inclusione escludente" subita (ed in parte anche agita) dagli imprenditori immigrati rispetto alla conquista di mercati *mainstream* e di posizioni dominanti, alla possibilità di uscita dal contoterzismo e dalla subordinazione produttiva, alle problematiche relazioni con le diverse autorità locali e nazionali e con le associazioni di categoria datoriali e sindacali che ne dovrebbero garantire la rappresentanza e l'affermazione. Nello specifico della comunità indiana, è stato rimarcato come a fronte della assenza di conflittualità esplicite tra le due comunità, il rapporto tra i sikh e gli italiani sia tuttavia basato sulla subordinazione e non certo su una visione egualitaria nella relazione tra i due gruppi¹⁸⁸.

In questo senso, la stretta simbiosi col territorio potrebbe rivelarsi sia un fattore abilitante per le traiettorie di impresa degli indiani sikh, come in parte sostenuto in precedenza, sia costituire un vincolo ed un impedimento "strutturale" alla loro libera espansione. Per quella componente dell'imprenditorialità bangladesa che abbiamo invece definito di "battitori liberi", la posizione di outsider del territorio da loro ricoperta, a maggior ragione se accompagnata dalla collocazione nella nicchia produttiva e non disturbante dei prodotti etnici, potrebbe in ultima istanza rivelarsi una strada percorribile da alcuni per l'affermazione imprenditoriale.

Il titolo della prossima ricerca, in tal senso, potrebbe essere: *'Alieni' o inglobati? Il contesto territoriale tra costrizione e slancio per l'impresa agricola immigrata.*

¹⁸⁸ Omizzolo M. 2020a, op. cit.

Box 2 - Elenco attori contattati¹⁸⁹

Testimoni privilegiati

Rappresentante comunità indiana

Rappresentante comunità bangladese e presidente associazione Dhumcatu

Sociologo ed esperto

Capo religioso tempio di Latina

Presidente associazione PerCorsi, Pontinia

Stakeholder locali

Segretario generale FLAI-CGIL Frosinone e Latina

Segretario regionale FLAI-CGIL Lazio

CIA di Pontinia

CIA di Fondi

Vice direttrice Confagricoltura Latina

Coldiretti Latina

Direttore di filiale BCC San Felice Circeo e coordinatore sedi area pontina

Direttore di filiale BCC a Sabaudia

Camera di commercio di Frosinone e Latina

Coordinatore unione territoriale Confcooperative Lazio Sud

Direttrice AGCI Italia

AGCI Lazio

Imprenditori

S1., imprenditore bangladese

R1., imprenditore bangladese

S2., imprenditore bangladese

K., imprenditore bangladese

R2., imprenditore bangladese

D., imprenditore bangladese

J1., imprenditore indiano

J2., capo religioso e ex imprenditore indiano

D., imprenditore indiano

Y., imprenditore indiano

¹⁸⁹ Nel rispetto della privacy i nominativi dei referenti sono stati omessi, indicando solo il titolo e l'organizzazione di appartenenza.

CAPITOLO 6

RAFFORZARE L'INCLUSIONE E LA SALUTE FINANZIARIA DEI RICHIEDENTI ASILO E RIFUGIATI.

Un Approfondimento su persone ucraine fuggite dalla guerra in Italia

A cura di Anna Ferro

6.1 Perché è importante promuovere l'inclusione e salute finanziaria dei richiedenti asilo e rifugiati

L'inclusione finanziaria – che rimanda all'accesso e utilizzo consapevole prodotti e servizi finanziari, al contrario di chi ne è escluso – è una delle dimensioni che partecipano al processo di integrazione sociale ed economica – di cittadini italiani e di paesi terzi. Nel caso di soggetti in condizioni di possibile vulnerabilità ed esclusione, oltre all'inclusione finanziaria, risulta particolarmente importante valutarne la salute finanziaria. Il contributo principale alla salute finanziaria non è l'accesso e disponibilità di strumenti finanziari, quanto la possibilità di avere un lavoro, di produrre in modo sicuro e dignitoso un reddito così da rispondere alle necessità individuali o familiari¹⁹⁰. Il benessere finanziario riguarda la capacità a coprire le spese correnti e future, di assorbire shock finanziari o gestire una situazione debitoria, di raggiungere i propri obiettivi. Questi ambiti appartengono alle diverse fasi dell'inclusione finanziaria. Una volta che questi aspetti trovino copertura, il bisogno di servizi finanziari adeguati può evolvere verso bisogni e forme più complesse, capaci di attivare processi di *asset building*, protezione dal rischio, investimento produttivo e accesso al credito a medio-lungo termine.

L'alfabetizzazione finanziaria risulta uno strumento che rafforza i processi di integrazione socio-economica, l'inclusione finanziaria e la capacità di prendere decisioni autonome e consapevoli. Tramite il rafforzamento di conoscenze e competenze finanziarie, migliora la capacità di gestire risorse limitate in modo più sicuro ed efficiente, di costruire e pianificare progetti di vita, come anche di evitare o affrontare situazioni di indebitamento.

Tra i migranti, i richiedenti asilo e rifugiati sono spesso persone in condizione di più alto rischio di vulnerabilità: perché fuggite da situazioni di pericolo, per i traumi che possono aver vissuto prima o durante la fuga, per non aver potuto pianificare un progetto migratorio, non trovandosi quindi attrezzate nell'affrontare le differenze (linguistiche, culturali e finanziarie) nel paese di destinazione. Spesso devono affrontare anche il peso dei debiti contratti per intraprendere il viaggio all'estero. Le barriere principali riguardano infatti la frequente distanza tra i sistemi finanziari di origine e di destinazione, la difficoltà di comprensione linguistica e culturale, la possibile ridotta istruzione, alfabetizzazione finanziaria e digitale di partenza¹⁹¹. Richiedenti asilo e rifugiati in Italia/Unione Europea spesso si trovano in una condizione giuridica incerta che spesso si protrae per lunghi periodi (a volte anni), con ripercussioni sui processi di integrazione e stabilizzazione. I rischi di vulnerabilità di cui richiedenti asilo e rifugiati sono spesso portatori li espongono ad un alto rischio di sfruttamento ed esclusione dai sistemi economici e finanziari formali e legali (esponendo maggiormente ai circuiti informali, a frodi o indebitamento), sia mentre si trovano nei circuiti dell'accoglienza che quando ne escono. L'esclusione finanziaria può alimentare un senso di disuguaglianza e marginalizzazione, ostacolando i processi di coesione sociale (World Bank, 2018; OECD, 2022). Tra i migranti umanitari-profughi, alcuni profili esprimono maggiori rischi e vulnerabilità: donne e donne con minori a carico, persone anziane, persone con un basso livello di istruzione, persone provenienti da contesti molto diversi e caratterizzati da alti livelli di informalità. L'assenza di una chiara conoscenza e comprensione del sistema finanziario in Italia/nel paese di arrivo acuisce la dimensione del rischio e della vulnerabilità.

Azioni e iniziative volte a favorire l'inclusione finanziaria di cittadini di paesi terzi, ivi inclusi richiedenti asilo e rifugiati, permettono di accedere a strumenti di gestione del denaro di base (in linea con i sistemi del lavoro formale) e di protezione del proprio risparmio, di costruire una storia creditizia al fine di poter rafforzare percorsi di investimento e accesso al credito (per l'avvio di attività economiche, per l'acquisto di beni im/mobili o per altre finalità). Migliorare le proprie competenze finanziarie aiuta anche nel caso di un ritorno nei paesi di origine (o nella gestione di investimenti e rimesse produttive/imprenditoriali nei luoghi di partenza) e rafforza gli esiti delle politiche di integrazione, rafforzando il legame tra accoglienza e inclusione, migliorando i processi di autonomia delle persone e riducendo la dipendenza dai sistemi di accoglienza.

¹⁹⁰ <https://www.e-mfp.eu/post/towards-effective-financial-inclusion-refugees-applying-financial-health-framework-displacement>

¹⁹¹ [https://www.rescue.org/sites/default/files/2024-](https://www.rescue.org/sites/default/files/2024-07/Assessing%20the%20Impact%20of%20Financial%20Capabilities%20Services%20for%20Newly%20Arrived%20Humanitarian%20Mi)

[07/Assessing%20the%20Impact%20of%20Financial%20Capabilities%20Services%20for%20Newly%20Arrived%20Humanitarian%20Mi](https://www.rescue.org/sites/default/files/2024-07/Assessing%20the%20Impact%20of%20Financial%20Capabilities%20Services%20for%20Newly%20Arrived%20Humanitarian%20Mi) grants.pdf

Come evidenziato (OECD/INFE, 2022¹⁹², AFI¹⁹³, UNHCR/World Bank), rafforzare le conoscenze e competenze finanziarie amplifica l'impatto di altri interventi di inclusione economica e lavorativa, *housing* e coesione sociale.

Tra gli studi che si sono occupati del tema, una recente valutazione (*Assessing the Impact of Financial Capabilities Services for Newly Arrived Humanitarian Migrants*, di J. Bechard, M. Jun, A. Lowe, 2024) commissionata dall'International Rescue Committee, illustra la cruciale importanza di prevedere e promuovere azioni capaci di rafforzare le capacità di richiedenti asilo/rifugiati per diventare soggetti economicamente e finanziariamente autonomi. Lo studio mette in evidenza la compresenza di diversi approcci che partecipano a rafforzare l'inclusione e salute finanziaria dei migranti. La *consulenza finanziaria* è un servizio di breve periodo, che mira a risolvere dei problemi finanziari di chi si trova in condizione di instabilità, tramite soluzioni immediate. L'educazione finanziaria vuole aumentare conoscenza e consapevolezza finanziaria fornendo informazioni da applicare in occasioni presenti e future (Wagner 2019; Collins 2013), accrescendone l'autonomia. Per migliorare il benessere finanziario lo strumento più adeguato e impegnativo risulta il *coaching finanziario*, un processo monitorato di accompagnamento di lungo termine per creare obiettivi, modificare comportamenti e promuovere l'autosufficienza delle decisioni (Collins e O'Rourke 2012).

Toolkit di educazione finanziaria per rifugiati, sfollati interni e comunità locali

Molti sono gli strumenti messi a punto per promuovere l'educazione finanziaria di richiedenti asilo e rifugiati, talvolta pronti all'uso previo un adattamento dei formatori che li utilizzeranno, talvolta progettati per essere integrati a programmi di *cash transfer* o con altri servizi di supporto all'integrazione¹⁹⁴. Dal punto di vista del contesto geografico, alcuni materiali (WFP/UNCDF, ILO) sono pensati per promuovere l'educazione finanziaria da parte di organizzazioni che operano in luoghi dove alta è la presenza di rifugiati, sfollati interni e di comunità locali e dove allo stesso tempo debole è il contesto in relazione all'inclusione finanziaria - soprattutto in paesi Africani. Altri materiali sono pensati per favorire l'educazione finanziaria per profughi (richiedenti asilo e rifugiati) in paesi occidentali (Stati Uniti). I materiali sono in lingua scritta e quasi sempre con illustrazioni; in alcuni casi sono tradotti nella lingua della popolazione target e in altri casi sono in inglese/francese per una maggiore circolazione e adattamento internazionale. Alcuni manuali si indirizzano alle competenze finanziarie di base (risparmio, gestione del budget) e altri includono anche aspetti più complessi (accesso al credito, assicurazioni, investimenti ect).

Alcuni esempi di toolkit

Nel 2020, dalla collaborazione tra il **WFP** (World Food Programme) e **UNCDF** (United Nations Capital Development Fund), è nato un toolkit (***Financial literacy training program for refugees & host communities***¹⁹⁵) per promuovere percorsi di educazione finanziaria in Uganda tra profughi e comunità locali. Il bisogno di rafforzare l'alfabetizzazione e inclusione finanziaria risulta centrale per migliorare l'impatto e utilizzo del crescente impiego di programmi di trasferimento di denaro (*cash transfers*) in ambito di emergenza e sviluppo. I materiali (destinati alla formazione di formatori) sono stati predisposti in lingua inglese, kiswahili (terza lingua più parlata in Uganda) e kinyabwisha (lingua parlata nella regione di confine tra Uganda, Ruanda e Repubblica Democratica del Congo) con ampio utilizzo di disegni e supporti visuali. Sono previsti tre moduli: un primo introduttivo su cosa sia l'inclusione finanziaria, un secondo sul risparmio (strumenti, obiettivi e strategie per risparmiare), un terzo sulla gestione delle risorse finanziarie personali (piani, budget, decisioni) e un ultimo sui servizi finanziari (digitali e no).

Nel 2021, **ILO** (International Organization for Migration), nel quadro del progetto, "Partnership for improving prospects for forcibly displaced persons and host communities" ha realizzato il manual "*Financial education for Refugees*,

¹⁹² https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/03/oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-2022_54dba970/cbc4114f-en.pdf

¹⁹³ <https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2024/10/policybriefshort200716online.pdf>

¹⁹⁴ Altri materiali sono diretti a guidare organizzazioni interessate ad occuparsi di inclusione finanziaria, ad esempio per disegnare un toolkit educazione finanziaria digitale per migranti (UNCDF - Digital Financial Literacy Toolkit Implementation Guide), https://dfl.migrantmoney.org/wp-content/uploads/2022/08/UNCDF-implementationguide_FINAL_WEB.pdf;

https://www.esseniauept.it/essenia/wp-content/uploads/2015/08/HANDBOOK-GUIDE_FLIMCO_IT-FINAL.pdf

¹⁹⁵ https://www.wfp.org/publications/2020-implementation-guide-financial-literacy-training-program-refugees-host?utm_source=chatgpt.com

IDPs and Host Communities”¹⁹⁶. Il materiale è prodotto in lingua inglese con molte illustrazioni ed è diretto ad organizzazioni che supportano rifugiati, sfollati interni e comunità locali soprattutto in Corno d’Africa¹⁹⁷. Sono affrontati aspetti quali: obbiettivi finanziari, conoscenze dei principali prodotti finanziari (risparmio, credito, pagamento, assicurazione, *wallet* digitali, rimesse) e delle principali istituzioni finanziarie. Il manuale tiene in considerazione il ruolo del genere e dell’età anagrafica nelle decisioni di natura finanziaria.

Manuali di educazione finanziaria pensati per richiedenti asilo e rifugiati in paesi occidentali rispondono alla finalità di rafforzare (o creare ex novo) una alfabetizzazione finanziaria e di offrire un ponte conoscitivo con il nuovo sistema finanziario nel paese di arrivo. Ad esempio il manuale *“financial literacy for immigrants & refugees an immigrant’s guide to personal finance in America”* del Center for Financial Capability¹⁹⁸ include un modulo sul tema delle tasse negli Stati Uniti¹⁹⁹.

6.2 I bisogni finanziari di richiedenti asilo e rifugiati e le sfide collegate

La definizione dei bisogni di richiedenti asilo e rifugiati cambia in relazione ad alcune fattori (alfabetizzazione e livello di istruzione, familiarità ed esperienza con similari sistemi finanziari tra paese di origine e di destinazione, status giuridico) e soprattutto in relazione alla fase del percorso migratorio delle persone. Dall’iniziale urgenza di sicurezza e sopravvivenza integrazione (alloggio, supporto psicologico, psichiatrico o sanitario, assistenza legale e linguistica) ad una graduale necessità di costruire autonomia di medio e lungo periodo, integrazione e stabilizzazione (conoscenza della lingua, autonomia abitativa, inclusione sociale, status legale, orientamento e accompagnamento al mercato del lavoro/formazione professionale, alfabetizzazione digitale e finanziaria etc).

I bisogni finanziari si collegano a molti dei bisogni espressi dai richiedenti asilo e rifugiati nelle diverse fasi. Nonostante spesso manchino iniziative a loro dedicate nei programmi di accoglienza, ci sono anche casi in cui la comprensione della dimensione finanziaria dei bisogni è stata riconosciuta e inserita in percorsi di inclusione²⁰⁰.

L’universo degli “strumenti di pagamento” rappresenta quindi la risposta più adeguata da parte degli operatori finanziari come strumento di primo accesso al sistema finanziario e di risposta ai bisogni identificati.

I principali bisogni finanziari di richiedenti asilo e rifugiati – e le sfide a cui sono ricondotti – riguardano innanzitutto la necessità di comprendere la **natura e il funzionamento del sistema finanziario** (meccanismi, attori, regole, servizi e prodotti) nel paese ospitante. Questo primo bisogno conoscitivo permette ad altri bisogni di esprimersi: **gestire** piccole somme e budget (individuali o familiari) in sicurezza, nonostante il contesto di precarietà, inviare – dove e quando vi sia disponibilità - **rimesse** in modo sicuro ed economico ai familiari, **tutelarsi** da rischi di truffe e pericoli per usi impropri dei servizi, iniziare un **risparmio graduale** per obbiettivi raggiungibili.

Tra le problematiche più frequentemente sollevate c’è la difficoltà di comprensione **linguistica e culturale** (quindi non solo conoscere strumenti e servizi, ma anche essere in grado leggere e comprende i contratti sottostanti e diventare autonomi da terzi/intermediari che possono influenzare decisioni o approfittarsene). Un'altra situazione che viene citata riguarda la difficoltà ad aprire un **conto corrente di base** a fronte di una documentazione considerata non adeguata da taluni istituti bancari. Già il 19 aprile 2019 ABI (Associazione Bancaria Italiana) ha chiarito con una *circolare*²⁰¹ che il

¹⁹⁶ https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/%40ed_emp/documents/instructionalmaterial/wcms_783137.pdf

¹⁹⁷ E’ stato infatti testato con due ToT (training of trainers) pilota a Nairobi, Kenya e Addis Ababa, Ethiopia nel 2021.

¹⁹⁸ <https://rwp.unm.edu/resources/financial-literacy-handbook-2.pdf>

¹⁹⁹ Altre pubblicazioni non sono dei manuali, ma offrono riflessioni e suggerimenti teorici o pratici per costruire percorsi di educazione finanziaria per rifugiati (negli Stati Uniti)

<https://floridaliteracy.org/Financial/Immigrants/Refugee%20Works%20Financial%20literacy.pdf>

²⁰⁰ Ad esempio, si rileva l’interesse dell’Assessore alle Politiche Sociali del Comune di Torino a includere l’obbligatorietà di percorsi di educazione finanziaria all’interno dei bandi per l’accoglienza di richiedenti asilo (bandi SAI). In aggiunta il progetto Empower (concluso nel 2025) ha condiviso la proposta di includere percorsi di educazione finanziaria al tavolo asilo e Comune di Torino in vista della riprogrammazione dei fondi destinati all’accoglienza di richiedenti asilo/rifugiati (marzo 2026).

²⁰¹ <https://www.asgi.it/wp-content/uploads/2020/03/circolare-ABI.pdf>

permesso di soggiorno per richiesta asilo²⁰² è un documento sufficiente all'apertura di un conto corrente di base. Il **conto corrente di base**²⁰³, con la sua operatività ridotta, rappresenta tuttavia un diritto fondamentale poiché, in assenza di un conto, non è possibile essere regolarmente assunti e retribuiti da un datore di lavoro²⁰⁴.

6.3 Strutturare percorsi di educazione e inclusione finanziaria per richiedenti asilo e rifugiati: raggiungere e rafforzare i beneficiari finali

Per strutturare percorsi di educazione e inclusione finanziaria per richiedenti asilo e rifugiati risulta importante sensibilizzare prima quegli attori/operatori del territorio che si rapportano alla popolazione straniera nei servizi di accoglienza e integrazione economico-lavorativa. In tal modo gli operatori saranno in grado di riconoscere, comprendere e orientare i bisogni finanziari esistenti. Questa indicazione emerge da un recente studio che illustra come replicare buone pratiche di inclusione finanziaria di cittadini stranieri in Italia (2025²⁰⁵). Il primo passaggio dovrebbe quindi rafforzare l'alfabetizzazione finanziaria tra gli operatori. Successivamente risulta fondamentale integrare moduli di educazione finanziaria nei percorsi di accoglienza promossi da formatori competenti, ma anche ancorati all'eco-sistema finanziario del territorio per indicare "chi fa cosa", indirizzando correttamente richieste e bisogni.

Per orientare al meglio percorsi di educazione finanziaria a richiedenti asilo e rifugiati è altresì importante procedere con una **mappatura e analisi dei bisogni**, personalizzando quindi i contenuti in base al livello di alfabetizzazione, allo status legale e alla fase del percorso migratorio. Ciò può essere realizzato grazie ad approcci partecipativi, preferibilmente con il supporto di una mediazione linguistica e culturale e con strumenti e metodologie di apprendimento attivo.

Il percorso di educazione finanziaria va immaginato in modo snello, tramite un **approccio graduale** e con materiali didattici adeguati: partendo dalla comprensione e identificazione di attori, meccanismi e rischi del sistema finanziario (in relazione ai bisogni dei migranti/richiedenti asilo), affrontando la gestione del denaro quotidiano (tra strumenti semplificati, digitali e no) e il risparmio in relazione a piccoli progetti e obiettivi di breve e medio termine (budget individuali e familiari, autonomia dai centri di accoglienza). Solo alla fine e solo se collegati a bisogni esistenti, sarà possibile introdurre strumenti finanziari più avanzati (assicurazione, credito, auto-impresa). E' infine importante favorire il **dialogo con il sistema micro-finanziario e bancario**, in modo tale che cresca la conoscenza e familiarità con i futuri interlocutori. Dove possibile (anche facilitato da iniziative come il Laboratorio Territoriale sull'inclusione Finanziaria dei Migranti²⁰⁶) è importante che il terzo settore attivi forme di scambio e partnership con il sistema finanziario per fare incontrare domande e offerta di strumenti adeguati ai bisogni di richiedenti asilo (microcredito, conti solidali, app multilingua). Risulta altresì importante lavorare affinché vengano rafforzate la conoscenza degli strumenti finanziari di credito-microcredito e misure di accompagnamento all'accesso.

Dove e quando presenti **degli sportelli di orientamento** (one-stop shop oppure – come nel caso di profughi ucraini - desk o sportelli dedicati) sarà importante prevedere la presenza di risorse, materiale e documentazione multilingua (*dépliant*, video, personale competente, incontri da realizzare)²⁰⁷. Allo stesso tempo, i Centri per l'impiego e i servizi per l'integrazione lavorativa dovrebbero integrare componenti di educazione finanziaria nei percorsi di accompagnamento all'inserimento lavorativo di richiedenti asilo e rifugiati.

²⁰² Oppure la ricevuta, intesa come permesso provvisorio - se in corso di validità e con fotografia, nome e data di nascita del richiedente/ il codice fiscale provvisorio seppur composto da undici cifre.

²⁰³ Che risulta gratuito per chiunque abbia un ISEE in corso di validità inferiore a 11.600 euro (<https://integrazionemigranti.gov.it/it-it/Ricerca-news/Dettaglio-news/id/2572/Che-cose-il-conto-corrente-di-base-Un-richiedente-asilo-puo-aprirlo>).

²⁰⁴ <https://integrazionemigranti.gov.it/it-it/Ricerca-news/Dettaglio-news/id/3501/Quali-sono-i-diritti-dello-straniero-nellattesa-del-rilascio-rinnovo-o-conversione-del-permesso>

²⁰⁵ <https://www.cespi.it/it/ricerche/costruire-replicare-buone-pratiche-rafforzare-i-processi-di-inclusione-economica>

²⁰⁶ <https://www.cespi.it/it/ricerche/osservatorio-nazionale-sullinclusione-finanziaria-dei-migranti>

²⁰⁷ Si segnala la buona pratica *Welcome-ED*, progetto del Museo del Risparmio di Torino mirato a fornire educazione finanziaria ai migranti attraverso la cooperazione con enti locali, cooperative e associazioni non profit. I moduli sono erogati anche attraverso la rete dei CPIA (Centri Provinciali per l'Istruzione degli Adulti), con cui il Museo del Risparmio ha sottoscritto un protocollo di collaborazione nel 2017.

A fronte del significativo coinvolgimento delle autorità locali nel sistema di accoglienza (SAI) di richiedenti asilo e rifugiati è importante promuovere un'alleanza tra attori pubblici e privati per rendere strutturale l'approccio che integra l'inclusione finanziaria.

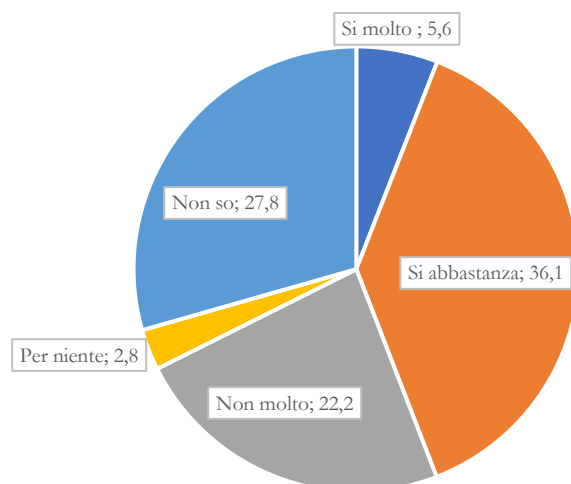
6.4 Le dimensioni dell'inclusione finanziaria di persone ucraine fuggite dal paese in guerra

Un approfondimento è stato realizzato indirizzandosi a persone ucraine arrivate in Italia a causa dell'invasione russa. Lo studio ha inteso raccogliere elementi su necessità e barriere di natura finanziaria per persone nei circuiti di accoglienza, sia rispetto ai bisogni iniziali che rispetto alle prospettive di vita e progettualità future. L'indagine sul campo ha avuto luogo a Milano (tra dicembre 2024 e aprile 2025) grazie al coinvolgimento di alcune realtà del terzo settore (Cooperativa Farsi Prossimo, AVSI, ANOLF). Lo studio rappresenta un piccolo approfondimento che non aspira alla generalizzazione dei risultati. L'approccio metodologico ha previsto: interviste a testimoni privilegiati e mediatrici culturali (13), un questionario online (38 risposte) e un incontro di gruppo (focus group) realizzato grazie alla collaborazione di Farsi Prossimo tramite una mediatrice culturale.

6.4.1 I bisogni finanziari tra le persone ucraine in accoglienza a Milano

L'indagine ha raccolto informazioni relative ai bisogni finanziari e all'accesso al sistema finanziario in Italia da parte di profughi ucraini. Ovviamente, la fuga dalla guerra si configura prioritariamente con altri bisogni (sicurezza, salute, vitto e alloggio), mettendo chiunque in condizione di vulnerabilità psicologica e sociale, aggravata da quella economica e finanziaria. Per questo motivo, se il 36% dei rispondenti al questionario ha dichiarato che il bisogno finanziario di una persona profuga in Italia è abbastanza importante, il 25% non lo pensa (poiché altri risultano prioritari), mentre quasi il 30% non ha elementi per rispondere.

Tavola 6.1 - Pensi che un rifugiato/a in Italia abbia bisogno di aiuto e assistenza per capire come gestire i bisogni finanziari (gestire i soldi, inviare soldi, gestire i pagamenti etc)? (valore %)



Tra chi è fuggito dall'Ucraina ci sono sia persone della classe medio-alta urbana (impiegatizia o imprenditoriale) che persone provenienti dai contesti rurali o con lavori meno qualificati. La ricerca qualitativa evidenzia che, ad un alto status socio-lavorativo in patria, corrispondeva un profilo finanziario medio-evoluto. Molte persone avevano carte di debito/credito e conti correnti in Ucraina che continuano a utilizzare/monitorare online adesso. Numerose persone hanno fatto riferimento a precedenti mutui per l'acquisto di immobili.

I bisogni finanziari immediati di richiedenti asilo/persone in protezione umanitaria rilevati riguardano: la necessità di ricevere e gestire il *pocket-money* - dove previsto, per chi sia nel sistema di accoglienza, nella necessità di un conto corrente per accreditare lo stipendio - per chi abbia trovato impiego nel mercato del lavoro formale (tuttavia ciò non coinvolge molte persone ucraine), nella necessità di gestire i propri risparmi a distanza (inviare o ricevere rimesse, sostenere campagne di raccolta fondi, trasferire denaro per occuparsi delle proprie attività, occuparsi di sé e dei propri familiari in Italia).

L'indagine ha riscontrato una certa ritrosia ad affrontare questi argomenti. Le persone ucraine oggetto dell'indagine hanno sia aperto un conto corrente in Italia (per gestire il *pocket money*/contributo casa etc) che continuato a mantenere il proprio conto corrente ucraino (per chi lo avesse da prima).

La ricerca a Milano ha raccolto pareri contrastanti rispetto alla presenza di ostacoli all'apertura del conto corrente presso istituti finanziari italiani. In particolare, si rileva che la filiale di una banca italiana, situata vicino ad uno sportello per la gestione dell'emergenza ucraina²⁰⁸ ha prestato piena collaborazione per le pratiche di apertura dei conti ai cittadini ucraini che si sono rivolti a loro. Diversamente, molte persone intervistate per questo studio hanno riferito di rigidità da parte di altre banche italiane ad aprire conti correnti, non riconoscendo la validità di alcuni documenti²⁰⁹. Oppure ancora, è stata sottolineata la difficoltà ad aprire un conto corrente per ospiti di strutture di accoglienza straordinaria (CAS) presso le quali non è stato possibile stabilire la propria residenza (a differenza di chi si trova in strutture SAI). La residenza, tuttavia, non rappresenta un requisito per aprire un conto corrente. La ritrosia incontrata nell'aprire conti correnti presso istituti bancari viene ricondotta alla mancanza di conoscenze della normativa e di competenze adeguate da parte del personale preposto. Chi aveva un conto corrente in Ucraina presso un istituto finanziario presente anche in Italia non ha trovato agevolazioni nell'aprirlo a Milano. Tutte le persone intervistate che hanno sperimentato barriere e problemi, hanno successivamente aperto il conto corrente presso Banco Poste, senza ulteriori difficoltà.

Rispetto all'accesso e utilizzo del sistema finanziario in Italia, il 31% dichiara di non aver avuto difficoltà – spiegando ciò con l'assenza di denaro da gestire. Al contrario del 19% ha riferito di problematiche: linguistiche²¹⁰, di conversione della valuta ucraina (lentezza e tassi di cambio sfavorevoli nei bonifici tra l'Italia e l'Ucraina), oltre che legate all'apertura del conto corrente. In generale molte persone ucraine coinvolte nell'indagine hanno lamentato una generale complessità nelle procedure amministrative-burocratiche collegate ai documenti necessari per il permesso di soggiorno (protezione temporanea, speciale, richiesta di asilo etc). Se da un lato viene indicata una minore burocrazia in Ucraina, rispetto all'esperienza di vita in Italia, allo stesso tempo si sottolinea la maggiore corruzione presente nel paese di origine.

Un elemento di contesto è l'indice di bancarizzazione della popolazione Ucraina in Italia²¹¹: la percentuale di adulti titolari di un conto corrente al 31 dicembre 2022 è pari all'85%, un dato significativamente superiore rispetto al 2020 quando l'indice raggiungeva solo il 68% (per i cittadini adulti extra-Ue residenti in Italia è l'87,8%).

6.4.2 Bisogni finanziari rispetto alle prospettive di rientro in patria o di permanenza in Italia

L'incertezza legata all'andamento della guerra, soprattutto nella sua fase iniziale, ha ampiamente influenzato la prospettiva delle persone rispetto al futuro ritorno e quindi anche prospettive e comportamenti di natura finanziaria. I **bisogni finanziari** delle persone ucraine in accoglienza cambiano in relazione al **progetto migratorio** che dipende: a) dalle reali **possibilità e progettualità di rientro in patria**, oppure – in loro assenza – b) dalla necessaria **permanenza in Italia**. Una ricerca svolta da CeSPI sulle possibili prospettive e intenzioni di rientro di profughi ucraini in Italia

²⁰⁸ Filiale di Unicredit in Viale Monza, vicino allo sportello gestito da AVSI.

²⁰⁹ Ad esempio sono stati riferiti problemi in relazione alla domanda di proroga del permesso di soggiorno, in presenza di un permesso scaduto. Tuttavia talvolta gli ostacoli sono riferiti alla normativa sull'immigrazione e talvolta alla normativa bancaria.

²¹⁰ La conoscenza della lingua italiana rappresenta un ostacolo per larga parte della comunità ucraina adulta; in questo frangente la difficoltà linguistica riguarda la relazione con il personale degli sportelli bancari. L'utilizzo dell'ATM - che prevede anche la lingua inglese – non è risultato problematico.

²¹¹ <https://www.integrazionemigranti.gov.it/AnteprimaPDF.aspx?id=6322>

(2025²¹²) ha messo in evidenza un prevalente atteggiamento attendista (per valutare gli sviluppi post/bellici e le condizioni di sicurezza nel paese d'origine), unito ad un diffuso interesse a rimanere in Italia (in ottica di medio-lungo periodo). Chi è interessato a rimanere in Italia è soprattutto chi qui da più tempo, chi proviene da aree fortemente colpite/occupate, chi ha figli minori, chi teme per l'obbligo alla leva obbligatoria (inclusi i disertori), chi è in condizione di vulnerabilità psico-sanitaria e chi infine ha inteso trasformare questa situazione come una opportunità di vita e lavoro. Nel caso di persone intenzionate o costrette a rimanere in Italia, i bisogni finanziari si sposano alla necessità di costruire una nuova progettualità di vita in Italia.

Nel caso di persone interessate al rientro in patria, i bisogni finanziari non esprimono un particolare interesse all'utilizzo e alla conoscenza dei prodotti e servizi in Italia, al di là delle necessità temporanee.

Risulta significativo quanto emerso durante un focus group tenuto a Milano, discutendo dell'utilizzo di una ipotetica somma denaro ricevuta in dono. Questo esercizio intendeva valutare il peso di bisogni e progettualità tra l'Italia e l'Ucraina. L'incontro ha coinvolto solo donne/madri di figli maschi minorenni, quindi preoccupate che un eventuale rientro in patria possa comportare una chiamata alle armi, e/o madri di figli malati che non potrebbero ricevere lo stesso livello di cure se rientrassero in Ucraina. Tutte le partecipanti hanno indicato la preferenza di accantonare la cifra ricevuta per finalità scolastiche dei figli e per l'acquisto di un appartamento in Italia. Queste progettualità di vita e di radicamento in Italia si accompagnano a bisogni finanziari di risparmio (ad esempio piani di accumulo risparmio per gli studi dei figli) e di accesso al credito (mutuo).

Tavola 6.2 - Risposte al questionario a cura di CeSPI circolato tra febbraio e aprile 2025

28. Da quando sei venuto/a in Italia, come hai gestito i tuoi soldi?

Ho aperto un conto corrente bancario in Italia **53%**

Ho continuato a usare il mio conto corrente bancario in Ucraina **53%**

Ho usato spesso agenzie per trasferire il denaro in Ucraina (ad esempio Western Union, Money Gram) **9%**

Ho usato piattaforme online o app per gestire o inviare soldi **15%**

Ho inviato soldi in Ucraina tramite amici o persone che sono andate lì **9%**

29. Vivendo in Italia, hai avuto difficoltà a gestire i tuoi soldi (tra Italia e Ucraina)?

Molte difficoltà **2%**

Abbastanza difficoltà **17%**

Poche difficoltà **8,6%**

Nessuna difficoltà **31,4%**

Non ho gestito soldi **20%**

Non so rispondere **14,3%**

30. Se hai avuto difficoltà, puoi fare un esempio?

Difficoltà linguistiche

Trasferimento fondi immediato

la mia pensione equivalente a 180 euro. Sfortunatamente non ho i molti soldi

A un certo punto, è stato impossibile convertire le grivne ucraine in euro e viceversa, ma ciò è stato fatto per buone ragioni.

Alcune traduzioni non funzionano

Ogni cosa richiede molto tempo per essere realizzata.

Trasferisci fondi da una carta italiana, tasso di interesse elevato

Dai conti italiani non sempre si possono fare i bonifici verso l'Ucraina. Ci vuole una procedura troppo lenta per mandare i soldi ai conti ucraini

33. Pensi che un rifugiato/a in Italia abbia bisogno di aiuto e assistenza per capire come gestire i bisogni finanziari (gestire i soldi, inviare soldi, gestire i pagamenti)?

Sì molto **5,6**

Sì abbastanza **36,1%**

²¹² Su finanziamento del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (<https://www.cespi.it/it/eventi-note/eventi/ucraina-ritorni-ricostruzione-ed-esperienze-dalla-bosnia-erzegovina>).

Non molto **22,2%**
Per niente **2,8%**
Non so **27,8%**

34. Rispetto alla costruzione dell'Ucraina, cosa pensi di fare con i tuoi soldi/risparmi?

Trasferire tutti i soldi in Ucraina **0**
Tenere una parte in Italia e una in Ucraina **24%**
Investire in una casa in Ucraina **3,4%**
Inviare soldi a persone/famiglia rimasta in Ucraina **13%**
Inviare soldi ad associazioni che operano in Ucraina **17%**
Investire in attività economiche in Ucraina **24%**

6.4.3 I bisogni finanziari transnazionali

In relazione alla dimensione transnazionale dei bisogni e comportamenti finanziari (rimesse), le persone fuori dall'Ucraina hanno talvolta ricevuto sostegno da amici e parenti (da chi fosse in condizione di inviare denaro) e più raramente hanno inviato soldi a terzi. Con lo scoppio della guerra, si evince che i flussi di rimesse sono stati indirizzati alle persone ucraine dentro e fuori dal paese²¹³. In particolare, le testimonianze raccontano che il contributo più consistente sia provenuto da lavoratori e soprattutto lavoratrici (come nel caso delle badanti in Italia) ucraine all'estero da ben prima della guerra. Da loro è stato garantito sostegno a chi si è rifugiato all'estero (ad esempio in Polonia, Moldova, Romania, Ungheria e altrove), a chi è rimasto in Ucraina (probabilmente usando più facilmente canali informali/tramite corrieri/persone in viaggio, oppure digitali) e a campagne di raccolta fondi pubbliche e private.

Le informazioni raccolte confermano infatti che l'invio di denaro è stato motivato principalmente dall'aiuto a familiari e amici (70%) e dal supporto a varie iniziative, inclusa la resistenza dell'esercito (53%) e raccolte fondi pubbliche e private. Le somme inviate variano notevolmente: per molti è "nulla", alcuni hanno inviato poche migliaia fino a decine di migliaia di grivna/valuta ucraina. Più persone hanno dichiarato di aver inviato tra i 1.000/2.000 euro, e a una persona in Italia da molti anni ha dichiarato l'invio complessivo di 35.000 euro. Il denaro è stato inviato in larga misura tramite canali digitali (supportando spesso raccolte fondi lanciate tramite i social) oltre che portando contanti a mano o trasferendo tramite conoscenti o servizi informali (pulmini).

Tavola 6.3 - Risposte al questionario a cura di CeSPI circolato tra febbraio e aprile 2025

31 Se hai mandato dei soldi in Ucraina dal 2022 ad oggi, puoi indicare per quali motivi?

Aiutare amici/familiari rimasti in Ucraina per spese di vita **70%**
Contribuire a iniziative di raccolta fondi pubbliche **57%**
Contribuire a iniziative di raccolta fondi private **20%**
Contribuire a iniziative di raccolta fondi religiose **3%**
Aiutare per ricostruire o equipaggiare di scuole, ospedali, chiese (strutture per la comunità) **7%**
Aiutare la resistenza all'esercito russo **53%**
Aiutare persone in ucraina per avviare o riavviare attività di lavoro **1%**
Tot. 30 risposte

²¹³ Da evidenziare che dopo lo scoppio della guerra in Ucraina, diverse banche italiane hanno offerto ai propri clienti bonifici gratuiti verso l'Ucraina per supportare i trasferimenti di denaro.

LE RACCOLTE FONDI ONLINE

La ricerca ha messo in evidenza il largo utilizzo di una banca ucraina online - Monobank, una fintech creata nel 2017 e largamente utilizzata per inviare rimesse elettroniche individuali e collettive durante la guerra. A fronte della larga presenza di persone ucraine fuggite in Polonia, Monobank ha aperto una sede nel paese e dal 2022 ha lanciato il progetto *Stereo* per facilitare il trasferimento di denaro elettronico lungo questo corridoio.

Molte campagne di raccolta fondi esistono per sostenere le attività belliche ucraine (acquisto di droni, giubbotti anti-proiettile, elmetti, accesso a Starlink etc). Molte sono state lanciate direttamente su Monobank²¹⁴ oppure su altre piattaforme (Drones for Ukraine Fund, Ukrainian Freedom Fund, United24 del Governo ucraino) prevedendo pagamenti tramite canali digitali come PayPal, carte (circuiti Visa, Mastercard, Amex etc.) o criptovalute (ad esempio Bitcoin e Ethereum). Le raccolte fondi private per finanziare armamenti e azioni di guerra non sono ammesse in Italia, tranne quelle autorizzate dal governo italiano²¹⁵.

Il questionario mette in evidenza che il 9% dei rispondenti ha utilizzato agenzie per trasferire il denaro in Ucraina e il 15% è ricorso a piattaforme online. Tuttavia, come raccolto da interviste e focus group, la capacità di inviare denaro per raccolte fondi in Ucraina è limitata, se non totalmente assente, per gran parte della popolazione di profughi fuggiti dal paese e per chi sia fortemente dipendente dal sistema di accoglienza pubblico. Come ha raccontato una persona intervistata: “scappando da Mariupol, con un solo zainetto, ho perso tutto. Ora sono in Italia e devo occuparmi dei miei figli qui, quindi non ho soldi da mandare in Ucraina perché non ho soldi”. Oppure: “la mia pensione ucraina equivale a 180 euro. Sfortunatamente non ho i molti soldi”.

Le persone Ucraine in Italia in accoglienza oppure in situazione di autonomia si trovano ovviamente a disporre di somme ridotte, sia a causa di occupazioni in lavori di bassa qualifica, che per le condizioni di generale precarietà. Circa l'utilizzo delle proprie limitate risorse finanziarie per la futura ricostruzione del paese, tra i pochi che hanno fornito indicazione: alcuni confermano l'interesse a sostenere associazioni attive in Ucraina per supportare la ricostruzione, altri dichiarano di voler investire in attività economiche in Ucraina, contribuendo alla ripresa economica, altri ancora prevedono di inviare denaro direttamente a persone o famiglie rimaste in Ucraina per aiutarle ad affrontare le proprie necessità.

Una persona ucraina intervistata, fuggita dal paese e intenzionata a rimanere in Italia, racconta il suo modo per contribuire economicamente a distanza. Proprietaria di un negozio in Ucraina, ha mantenuto l'attività aperta per permettere a due persone di mantenere il proprio lavoro, continuando a garantire il pagamento delle tasse.

6.4.4 Conclusioni

Il presente approfondimento ha voluto mettere in luce l'importanza di promuovere l'inclusione e la salute finanziaria dei richiedenti asilo e rifugiati, a partire dagli strumenti esistenti a livello internazionale, offrendo una analisi specifica sulla popolazione ucraina fuggita dalla guerra e accolta in Italia. I dati raccolti confermano che, nonostante le urgenze connesse alla protezione e all'assistenza di base, i bisogni finanziari rappresentano una dimensione concreta e trasversale nei percorsi di accoglienza e integrazione, incidendo sulla capacità delle persone di sviluppare autonomia, stabilità e progettualità di vita, sia in Italia che rispetto al proprio paese d'origine. Le barriere riscontrate (complessità burocratica, disomogeneità di accesso ai servizi bancari) e la necessità di costruire nuovi progetti di vita lontano dal proprio paese di origine, a causa del prolungarsi della guerra, rendono urgente un intervento che affianchi la protezione e l'accoglienza a un'azione strutturale di alfabetizzazione, inclusione e *coaching* finanziario. Essenziale è il monitoraggio di percorsi

²¹⁴ Ad esempio raccolta fondi per droni per l'esercito ucraino (<https://www.dronesforukraine.fund/>) oppure UNITED24, the Come Back Alive Foundation and monobank are launching a fundraiser towards 5000 FPV drones for the Armed Forces of Ukraine, <https://u24.gov.ua/news/operationunity2>

²¹⁵ In Italia la Legge 9 luglio 1990, n. 185 vieta il finanziamento e la fornitura di armi a forze armate estere senza autorizzazione governativa. Pertanto, le raccolte fondi private per l'acquisto di droni o altri equipaggiamenti militari da destinare a un esercito straniero, come quello ucraino non possono usare canali italiani.

sperimentati per orientare l'azione pubblica e progettuale verso soluzioni replicabili, sostenibili e coerenti con i bisogni emergenti dei soggetti più vulnerabili.

Bibliografia

- Bechard J., Jun M., Lowe A., Maiga A., Vula M., e Xiong H. (2024). *Assessing the Impact of Financial Capabilities Services for Newly Arrived Humanitarian Migrants*, Prepared for International Rescue Committee, Workshop in Public Affairs, Spring 2024.
- CeSPI (2021). Inclusion finanziaria dei migranti in Italia: sfide e opportunità
- OECD/INFE (2022). Toolkit for Financial Literacy of Refugees and Migrants
- World Bank (2018). Financial Inclusion of Forcibly Displaced Persons
- UNHCR & UNCDF (2021). Financial Inclusion of Refugees: Best Practices and Lessons Learned
- Microfinanza Srl (2022). Strumenti e metodologie per l'educazione finanziaria dei migranti in Italia
- ISMU -
- Banca d'Italia (2020). Conti base e accesso ai servizi bancari per stranieri
- Wagner, Jamie. 2019. "Financial Education and Financial Literacy by Income and Education Groups." *Journal of Financial Counseling and Planning* 30 (1): 132–41.
- Collins, J. M. (2013). "Financial Coaching: An Asset Building Strategy," University of Wisconsin-Madison.
https://assetfunders.org/wp-content/uploads/Financial_Coaching_Brief.pdf.
- Collins, J. M. e O'Rourke C. M. (2012). "The Application of Coaching Techniques to Financial Issues." *Journal of Financial Therapy* 3 (2): 3

CAPITOLO 7

EDUCAZIONE E INCLUSIONE FINANZIARIA. UNA RASSEGNA DI BUONE PRATICHE E DELLE PRINCIPALI PIATTAFORME

A cura di Antonio Galletta

7.1 Un quadro di sintesi sull'educazione finanziaria

L'educazione finanziaria²¹⁶ è uno strumento essenziale per promuovere la stabilità economica e l'*empowerment* individuale, colmando le lacune di conoscenza che perpetuano le disuguaglianze finanziarie. Oggi la domanda di questo tipo di formazione è in aumento. Gli studi rivelano il suo ruolo fondamentale nel ridisegnare i modelli di consumo per i giovani, la popolazione delle aree rurali e, generale, per i gruppi più vulnerabili della società. Dotando gli individui di strumenti per prendere decisioni finanziarie informate, l'educazione finanziaria funge da catalizzatore per una crescita personale ed economica sostenibile, favorendo la resilienza contro le incertezze globali.

Nel 2002 i Governi aderenti all'OCSE hanno riconosciuto l'importanza dell'alfabetizzazione finanziaria avviando un progetto di collaborazione tra paesi per la sua diffusione. Nel 2008 è stato attivato l'International Network for Financial Education dell'OCSE (INFE) che raccoglie oggi circa 130 paesi e ha sviluppato nel tempo indagini, linee guida, principi, raccomandazioni (da ultimo la Recommendation on financial literacy nel 2020, richiamata nel comunicato di luglio 2021 dei Ministri delle Finanze e dei Governatori delle Banche Centrali del G20). Nel 2021 anche la Commissione Europea (nell'ambito del Capital Market Union Action Plan) ha definito insieme all'INFE un Framework per le competenze finanziarie degli adulti e sta ora elaborando quello per i giovani, che sarà finalizzato nell'autunno di quest'anno. Anche il G20, attraverso la Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI), sostiene la rilevanza dell'educazione finanziaria, come strumento per accrescere l'inclusione finanziaria.

Il settore FinTech, che comprende un ampio spettro di aziende che sfruttano la tecnologia per migliorare o automatizzare i servizi finanziari, è attualmente in prima linea nella trasformazione del settore finanziario. Queste innovazioni vanno dalle applicazioni bancarie mobili e dai portafogli digitali alla tecnologia blockchain e ai servizi di consulenza finanziaria basati sull'intelligenza artificiale (Bakri, Hasanah, & Lasmiatun 2024). Uno degli impatti significativi della trasformazione digitale nei servizi finanziari è lo sviluppo di nuovi prodotti bancari digitali che soddisfano le esigenze in evoluzione dei consumatori. L'adozione di prodotti bancari digitali è stata accelerata dalla necessità di servizi a distanza e senza contatto, particolarmente evidenziata in occasione di eventi globali come la pandemia da COVID-19. Oltre allo sviluppo di prodotti digitali, il miglioramento dell'alfabetizzazione finanziaria è diventato un obiettivo essenziale. L'alfabetizzazione finanziaria è la capacità di comprendere e utilizzare efficacemente varie competenze finanziarie, tra cui la gestione finanziaria personale, il budget e gli investimenti. Le piattaforme digitali sono ora ampiamente utilizzate per educare i consumatori, fornendo loro le conoscenze e gli strumenti necessari per prendere decisioni finanziarie informate. Inoltre, la trasformazione digitale ha il potenziale per promuovere in modo significativo l'inclusione finanziaria. Sfruttando le tecnologie digitali, i servizi finanziari possono raggiungere le popolazioni poco servite e non bancarizzate, fornendo loro l'accesso ai servizi finanziari essenziali. Ciò include l'uso di servizi di moneta mobile, piattaforme di microfinanza e sistemi di credito digitale e pone nuove sfide in tema di educazione finanziaria.

²¹⁶ L'Osservatorio ha scelto di adottare, come definizione di educazione finanziaria, quella sviluppata dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) secondo cui: "il processo attraverso il quale i risparmiatori e gli investitori, e in generale la più ampia platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l'informazione, l'istruzione e la consulenza, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario" - OCSE, Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness recommendation of the council, 2005b <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>

7.1.1 Il digitale e i suoi contenuti

I canali digitali sono diventati i principali veicoli attraverso cui fornire educazione finanziaria e, sebbene la distribuzione tradizionale (lezioni in presenza, stampa, mass media tradizionali) continuerà a svolgere un ruolo rilevante, soprattutto per il pubblico vulnerabile, il loro utilizzo è destinato a diventare dominante negli anni futuri²¹⁷. L'uso delle tecnologie digitali può infatti rappresentare un problema per le persone più vulnerabili, perché spesso non hanno accesso a dispositivi adeguati o a una connessione stabile, o non possiedono le competenze necessarie per utilizzarle. A fronte di un'estensione dell'offerta ad una pluralità di strumenti e operatori finanziari, la mancanza di familiarità con il mondo digitale rende queste persone più esposte ad errori, truffe, disinformazione e isolamento, aggravando situazioni di fragilità già esistenti.

Pertanto, le caratteristiche del canale di erogazione digitale e i suoi contenuti devono essere scelti sulla base di dati relativi alle esigenze di alfabetizzazione finanziaria e alle preferenze di apprendimento digitale del gruppo target. Il livello di alfabetizzazione digitale è quindi un primo aspetto da tenere in considerazione. Gli individui con un basso livello di alfabetizzazione digitale hanno meno probabilità di utilizzare le risorse digitali a scopo educativo e di tradurre l'attività online in benefici offline. L'applicazione delle tecnologie digitali all'apprendimento può favorire la motivazione e l'impegno dei giovani²¹⁸. Le analisi esistenti descrivono il contributo positivo dell'uso del computer e di altre tecnologie, dell'utilizzo di materiali multimediali, dei videogiochi e delle attività collaborative e di come i giochi digitali possano migliorare l'apprendimento degli studenti rispetto alle condizioni di non gioco²¹⁹. Tuttavia, non tutti i giovani utilizzano la tecnologia allo stesso modo o nella stessa misura. Inoltre, possono avere atteggiamenti diversi nei confronti dell'apprendimento digitale a seconda del loro background socioeconomico o dei loro livelli di abilità. Sia gli studenti provenienti da contesti avvantaggiati che quelli svantaggiati usano Internet per chattare e giocare, ma i primi sono più propensi a cercare informazioni o leggere notizie. Per quanto riguarda le risorse digitali per l'educazione finanziaria, una ricerca condotta negli Stati Uniti mostra che i Millennials finanziariamente alfabetizzati utilizzano più spesso siti web informativi, blog di finanza personale e articoli rispetto a quelli finanziariamente analfabeti, e che gli analfabeti mostrano una preferenza per il materiale di educazione finanziaria sui social media²²⁰. Anche se è importante considerare le circostanze nazionali, gli anziani tendono ad avere una minore adozione delle tecnologie digitali e a mostrare una minore alfabetizzazione digitale. I risultati del Programma di valutazione e analisi delle competenze degli adulti (PIAAC) dell'OCSE indicano che solo l'11% degli adulti più anziani (55-65 anni) ha ottenuto un punteggio di livello 2 o 3 nella valutazione della risoluzione dei problemi in ambienti ricchi di tecnologia, rispetto a circa il 45% dei 25-34enni²²¹.

L'esperienza dei membri dell'INFE (International Network on Financial Education) suggerisce che le risorse digitali di educazione finanziaria per gli anziani possono essere efficacemente integrate dall'uso di media tradizionali come la televisione e la radio, e possono essere meglio fornite attraverso approcci ibridi, con il coinvolgimento di organizzazioni che lavorano con gli anziani e nei club sociali²²². I progetti condotti dall'OCSE in materia di educazione finanziaria indicano l'efficacia dei video su piattaforme come YouTube e i social network come metodo di sensibilizzazione efficace per i migranti²²³. Ad esempio, negli ultimi anni, sono stati inviati dalle autorità pubbliche e dagli attori dell'educazione finanziaria video sui telefoni di persone sfollate in Ruanda per tenere corsi di formazione sull'educazione finanziaria²²⁴.

²¹⁷ AA.VV., "OECD/INFE Guidance on digital delivery of financial education", pp. 9-10, OECD Publishing, 2022.

²¹⁸ Peterson A. et al., "Understanding innovative pedagogies: Key themes to analyse new approaches to teaching and learning", OECD Education Working Papers, No. 172, OECD Publishing, 2018.

²¹⁹ AA.VV., "Digital Games, Design, and Learning: A Systematic Review and Meta-Analysis", Review of Educational Research, 2016.

²²⁰ Lusardi A., Hasler A., "Millennials' Engagement with Online Financial Education Resources and Tools", 2019.

²²¹ https://www.oecd.org/en/publications/skills-matter_9789264258051-en.html

²²² <https://www.oecd.org/finance/financial-education/digital-delivery-of-financial-education-design-and-practice.htm>;
<https://www.oecd.org/finance/financial-education/supporting-financial-resilience-and-transformation-through-digital-financial-literacy.htm>

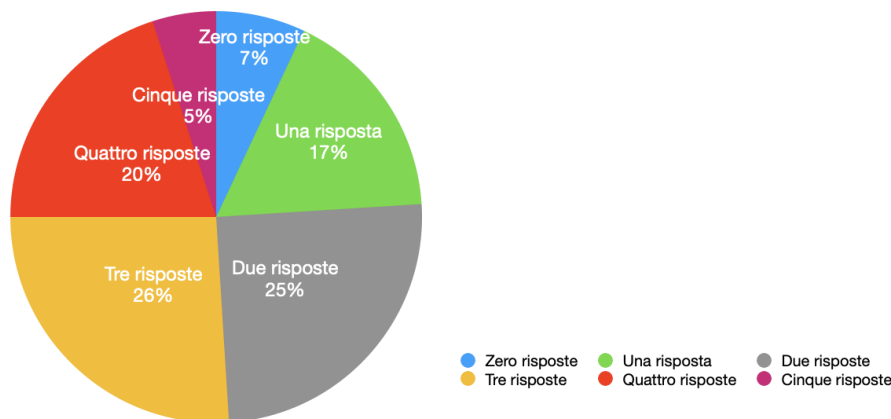
²²³ *Ibid.*

²²⁴ AA.VV., "OECD/INFE Guidance on digital delivery of financial education", pp. 16-17, OECD Publishing, 2022.

7.1.2 Le conoscenze finanziarie degli adulti nell'Unione Europea

La Commissione Europea, nella sua indagine che misura l'alfabetizzazione finanziaria nell'UE (Commissione europea, 2023a²²⁵), ha misurato la conoscenza dei seguenti cinque concetti di base: interesse composto, inflazione, effetti dei tassi di interesse sui prezzi delle obbligazioni, rischio contro rendimento e diversificazione del rischio.

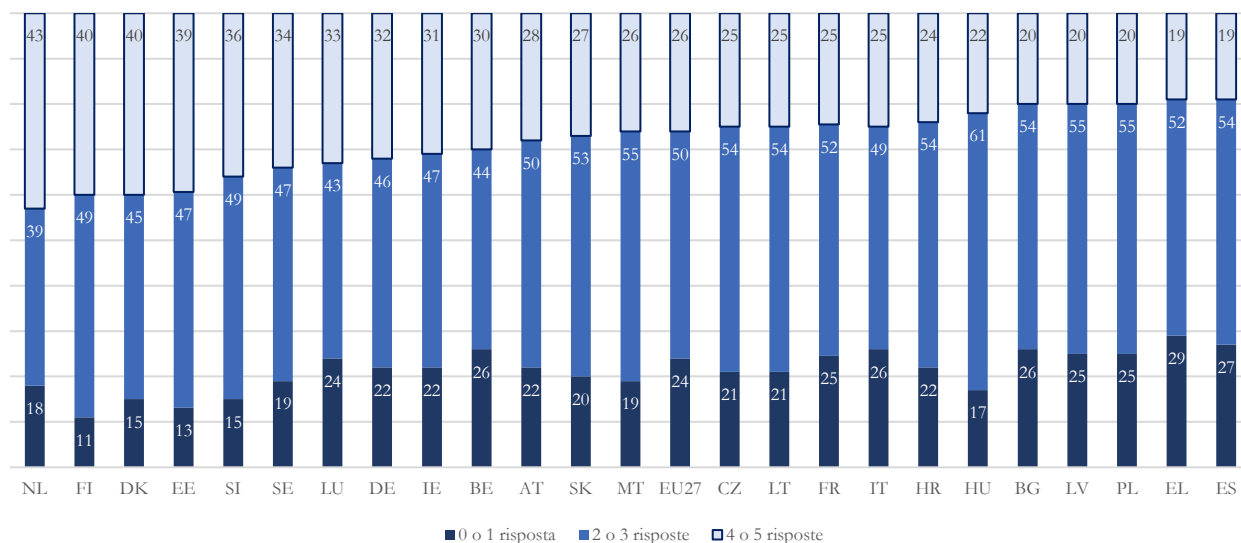
Tavola 7.1 - Percentuale di persone che ha risposto correttamente alle domande sulle conoscenze finanziarie di base



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Eurobarometer

Dalla Tavola 7.1 si evince che in media il 52% degli intervistati nell'UE possiede delle conoscenze finanziarie di base (ha cioè risposto correttamente ad almeno tre domande su cinque). La distribuzione delle percentuali di risposte corrette fra i Paesi membri (Tavola 7.2) restituisce un quadro molto più variegato con paesi più virtuosi che si collocano al di sopra della media UE27 e un gruppo, fra cui anche l'Italia, dove la percentuale di persone che hanno dato almeno 4 risposte corrette non supera il 25%. Si tratta di un dato preoccupante, poiché la soglia di conoscenza finanziaria è bassa e l'indagine misura la comprensione di concetti fondamentali che hanno rilevanza nel processo decisionale finanziario quotidiano.

Tavola 7.2 – Distribuzione percentuale di persone che ha risposto correttamente alle domande sulle conoscenze finanziarie di base



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Eurobarometer

²²⁵ European Commission, "Monitoring the level of financial literacy in the EU", Flash Eurobarometer 525, (2023a), <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2953>

Dai risultati dell'indagine, inoltre, emerge un divario di 18 punti percentuali nelle conoscenze finanziarie tra uomini e donne, evidenziando un gap di genere significativo. Questo dato è in linea con quanto rilevato da altri studi.²²⁶

I risultati indicano che in molti Paesi che hanno partecipato alla rilevazione alcuni concetti base di finanza sono scarsamente conosciuti, con una percentuale in linea con le valutazioni precedenti (del 2016²²⁷ e del 2020²²⁸). Queste competenze finanziarie sono particolarmente importanti per gli adulti che utilizzano prodotti di risparmio, di investimento e di credito, in quanto si tratta di concetti che influenzano una corretta pianificazione e gestione del denaro, una corretta valutazione del rischio e la capacità di costruire una resilienza finanziaria. Rafforzare la comprensione di questi concetti aiuterebbe gli individui a prendere decisioni finanziarie solide di fronte a contesti economici difficili, come l'attuale panorama caratterizzato da pressioni sul costo della vita in molti Paesi.²²⁹

Con la crescente digitalizzazione del settore finanziario, i servizi digitali stanno assumendo un ruolo sempre più centrale. Sempre più persone effettuano acquisti online e gestiscono le proprie finanze tramite strumenti digitali. Tuttavia, emerge un divario significativo tra la diffusione di questi comportamenti e il livello effettivo di competenze digitali-finanziarie della popolazione, che spesso risulta inadeguato rispetto alle sfide e alle esigenze del contesto attuale. Molti adulti non sono nemmeno consapevoli dei rischi potenziali che si corrono se non si presta attenzione alla sicurezza di un sito web prima di effettuare una transazione, e ancora meno adulti dichiarano di cambiare regolarmente le proprie password sui siti web utilizzati per lo shopping online e la finanza personale. Ad esempio, il 62% di coloro che dichiarano di gestire le proprie finanze online non raggiunge il livello minimo di alfabetizzazione finanziaria digitale. Circa il 51% di coloro che fanno acquisti online non capisce che potrebbe non essere sicuro utilizzare le reti WiFi pubbliche, mentre il 14% degli adulti potrebbe non comprendere i rischi di condividere le password e i PIN del proprio conto bancario con gli amici²³⁰. Politiche o programmi mirati per colmare le lacune nelle conoscenze, nei comportamenti e negli atteggiamenti in materia di finanza digitale possono aiutare gli adulti a confrontarsi in modo sicuro con un settore finanziario sempre più digitalizzato e a prendere decisioni finanziarie corrette.

7.1.3 Lo stato delle conoscenze finanziarie dei giovani nell'Unione Europea

Attualmente molte strategie nazionali per l'alfabetizzazione finanziaria nei Paesi di tutto il mondo individuano specificamente i giovani e gli studenti tra i loro principali gruppi target e sostengono l'introduzione dell'educazione finanziaria nelle scuole. Un numero crescente di Paesi ha già integrato l'educazione finanziaria nei programmi scolastici, anche se la portata e la natura di tale insegnamento variano da paese a paese e da giurisdizione a giurisdizione²³¹. Per ridurre al minimo il sovraccarico dei programmi di studio, i Paesi di solito integrano l'alfabetizzazione finanziaria in altre materie e nei corsi esistenti²³².

Con l'ingresso continuo sul mercato di nuovi prodotti e servizi finanziari, i giovani si trovano di fronte a scelte e rischi sempre più complessi. La digitalizzazione può offrire un'opportunità per ridurre l'esclusione finanziaria, abbattendo barriere economiche e geografiche, ma questo beneficio si concretizza solo se i giovani possiedono sia competenze digitali che una solida alfabetizzazione finanziaria. Inoltre, fenomeni emergenti come l'uso di crypto-asset, i sistemi di pagamento dilazionato (Buy Now Pay Later), l'emergere dei "finfluencer" e la crescente sofisticazione delle frodi finanziarie evidenziano la necessità di rafforzare le conoscenze e le capacità critiche in campo finanziario. Anche se le tecnologie – come app di gestione del budget o simulatori d'investimento – possono supportare le decisioni economiche,

²²⁶ Demertzis, M., L. Léry Moffat, A. Lusardi and J. Mejino López, "The state of financial knowledge in the European Union", Policy Brief 04/2024, Bruegel pp.5-6, 2024.

²²⁷ <https://web.archive.oecd.org/2018-12-10/417183-OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>;

²²⁸ https://www.oecd.org/en/publications/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy_145f5607-en.html

²²⁹ AA.VV., "OECD/INFE 2023 International Survey Of Adult Financial Literacy", OECD Publishing, 2023.

²³⁰ *Ibid.*, p. 57.

²³¹ https://www.oecd.org/en/publications/policy-handbook-on-financial-education-for-young-people-in-the-commonwealth-of-independent-states-cis_9689a23e-en.html

²³² AA.VV., "PISA 2022 Results (Volume IV): How Financially Smart Are Students?", PISA, OECD Publishing, p. 35, 2024, https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2022-results-volume-iv_5a849c2a-en.html.

è essenziale che i giovani imparino a usarle con consapevolezza, sapendo distinguere strumenti affidabili da quelli potenzialmente rischiosi.²³³

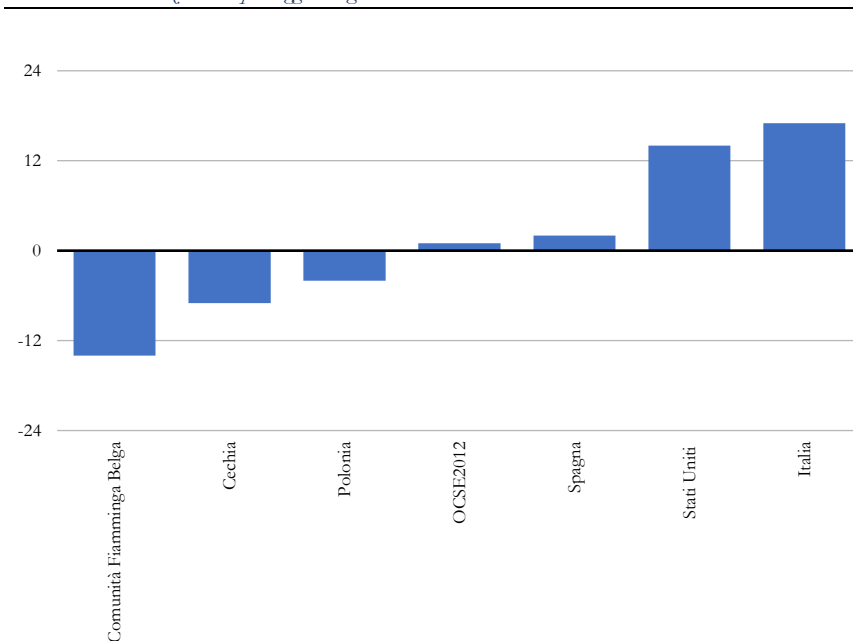
I giovani possono sviluppare competenze finanziarie attraverso una molteplicità di canali, che includono la famiglia, gli amici, l'ambiente scolastico, le attività extracurricolari e le esperienze dirette nella gestione quotidiana del denaro. Situazioni comuni come effettuare acquisti, selezionare un piano tariffario per il cellulare, aprire un conto corrente o accedere a un prestito per motivi di studio rappresentano occasioni concrete di apprendimento. Le attività extrascolastiche, organizzate dalle scuole stesse o da autorità pubbliche, organizzazioni non profit e istituzioni finanziarie, possono comprendere la partecipazione a eventi dedicati al risparmio, incontri con esperti del settore bancario, simulazioni di investimento come i giochi in borsa, visite a musei tematici o laboratori pratici nei quali gli studenti sono chiamati a sviluppare progetti imprenditoriali. Inoltre, vengono proposti percorsi educativi attraverso strumenti multimediali come app, fumetti, video, siti web interattivi e programmi radiofonici. Queste modalità, se ben strutturate, permettono di coinvolgere i giovani in modo efficace, rendendo l'apprendimento finanziario più accessibile, concreto e duraturo.²³⁴

L'OCSE nel 2022 ha effettuato la quarta rilevazione PISA (Programme for International Student Assessment), che ha come obiettivo la valutazione della competenza finanziaria degli studenti quindicenni. L'indagine valuta in che misura gli studenti dei venti Paesi ed economie partecipanti possiedono le conoscenze e le competenze, acquisite sia all'interno che all'esterno della scuola, che sono essenziali per prendere decisioni per il loro futuro.

Nell'indagine PISA 2022, la media dei punteggi in alfabetizzazione finanziaria rilevati nei 14 Paesi ed economie OCSE è stata pari a 498 punti, mentre considerando tutti i 20 Paesi partecipanti all'indagine, la media si è attestata a 475 punti. Alcuni Paesi hanno registrato risultati superiori alla media OCSE, tra cui Austria, comunità fiamminga del Belgio, alcune province del Canada, Cechia, Danimarca, Paesi Bassi e Polonia. In tre Paesi – Ungheria, Portogallo e Stati Uniti – i punteggi medi non si differenziano in modo significativo da quelli della media OCSE. Al contrario, dieci Paesi, tra cui l'Italia (la cui media nell'indagine è pari a 484), hanno ottenuto risultati inferiori: si tratta di Brasile, Bulgaria, Costa Rica, Malesia, Norvegia, Perù, Arabia Saudita, Spagna ed Emirati Arabi Uniti.²³⁵

Tra il 2012 e il 2022, solo due dei sei Paesi per cui erano disponibili dati per entrambe le indagini hanno registrato variazioni significative nei risultati medi di alfabetizzazione finanziaria: in Italia si è osservato un miglioramento di 17 punti, mentre nella comunità fiamminga del Belgio si è rilevato un calo di 14 punti. Nel periodo compreso tra il 2015 e il 2022, cinque degli otto Paesi con dati comparabili – Brasile, Polonia, Perù, Spagna e Stati Uniti – hanno registrato miglioramenti superiori ai 17 punti. Considerando il periodo tra il 2018 e il 2022, il Perù ha mostrato un miglioramento significativo di 10 punti, mentre Polonia e Portogallo hanno registrato un calo compreso tra 11 e 14 punti. In particolare, nel 2022 l'Italia ha ottenuto risultati migliori rispetto al 2012 (+17 punti), mentre sia la Spagna (+17) che gli Stati Uniti (+18) hanno migliorato le proprie prestazioni rispetto al 2015.

Tavola 7.3 - Variazione dei punteggi indagine PISA tra il 2012 e il 2022



²³³ *Ibid.*, p. 33.

²³⁴ *Ibid.*, p. 38.

²³⁵ *Ibid.*, p. 48.

La Polonia, pur avendo segnato un incremento di 20 punti rispetto al 2015, ha registrato un peggioramento di 14 punti rispetto al 2018²³⁶.

Tavola 7.4 - Variazione dei punteggi indagine PISA tra il 2015 e il 2022

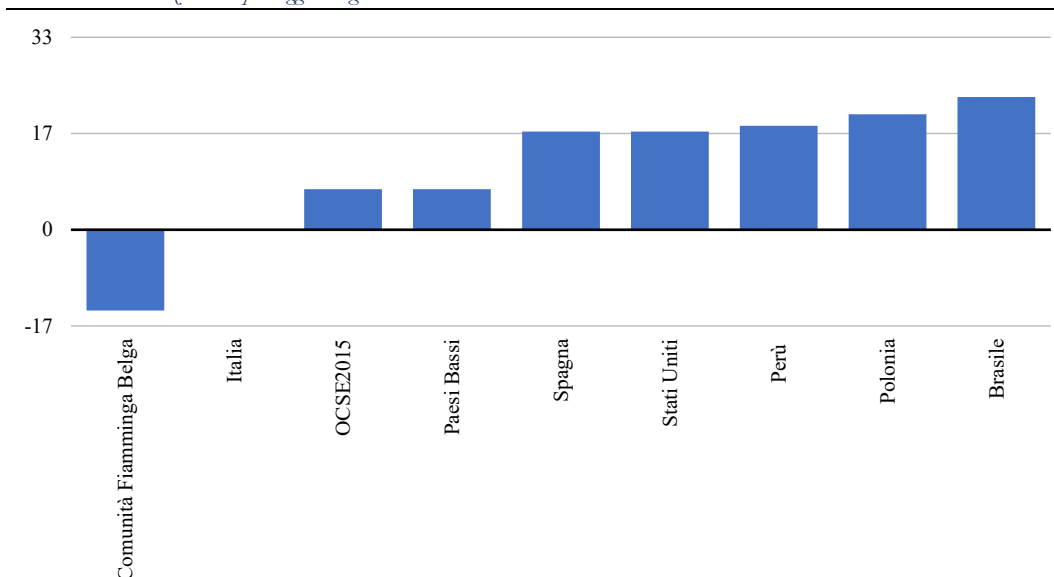
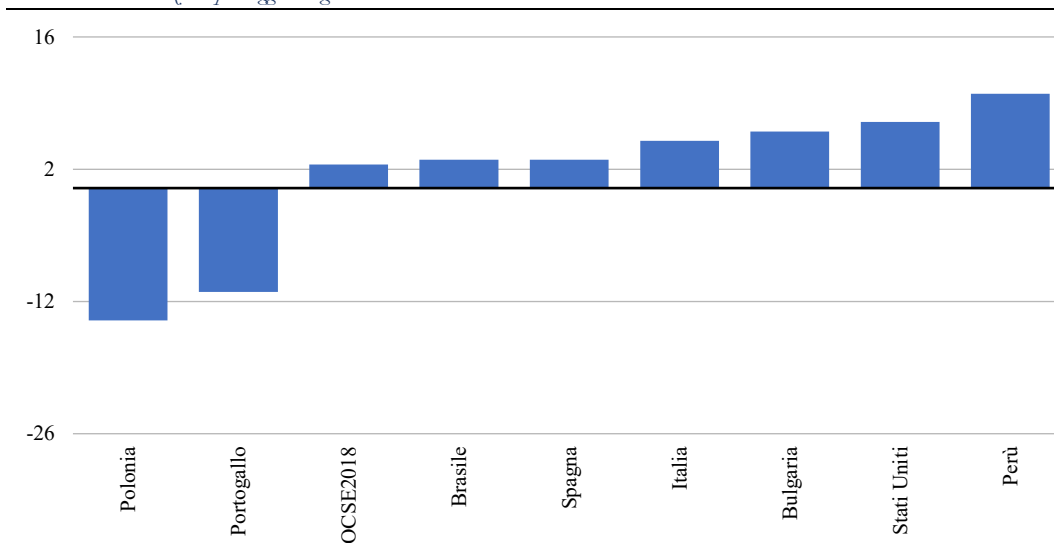


Tavola 7.5 - Variazione punteggi indagine PISA tra il 2018 e il 2022



Elaborazioni CeSPI

In alcuni Paesi i ragazzi hanno ottenuto risultati significativamente superiori a quelli delle ragazze in materia di alfabetizzazione finanziaria: è il caso di Austria, Costa Rica, Danimarca, Ungheria, Italia e Portogallo, con un divario compreso tra 7 e 20 punti a favore dei maschi, evidenza di un gap di genere importante anche nelle nuove generazioni. Al contrario, in Bulgaria, Malesia, Norvegia ed Emirati Arabi Uniti sono state le ragazze a superare i ragazzi, con un vantaggio tra i 10 e i 19 punti. Negli altri 10 Paesi ed economie partecipanti non sono emerse differenze statisticamente significative tra i due gruppi. In media, nei Paesi OCSE, i ragazzi hanno ottenuto un punteggio di cinque punti superiore rispetto alle ragazze.²³⁷

Sempre considerando lo stesso contesto OCSE, gli studenti con background migratorio hanno ottenuto 31 punti in meno rispetto ai loro coetanei non immigrati. Tuttavia, poiché spesso gli studenti stranieri provengono da contesti socioeconomici più svantaggiati, il divario si riduce a 15 punti una volta considerato l'indice ESCS, che misura lo status economico, sociale e culturale. Un divario comunque significativo. In alcuni Paesi, però, la differenza resta marcata: in

²³⁶ *Ibid.*, p. 58.

²³⁷ *Ibid.*, p. 71.

Danimarca, ad esempio, persiste un divario di 43 punti anche tenendo conto dello status socioeconomico a sfavore degli studenti con background migratorio. Al contrario, negli Emirati Arabi Uniti, gli studenti immigrati hanno ottenuto risultati significativamente superiori, con un vantaggio di 105 punti rispetto agli studenti non immigrati (dopo l'aggiustamento per il contesto socioeconomico).²³⁸

I risultati di PISA 2022 indicano che molti studenti necessitano di migliorare le proprie competenze in ambito finanziario: il 18% degli studenti ha ottenuto un punteggio inferiore al livello 2, mostrando una comprensione limitata delle nozioni finanziarie di base. In alcuni Paesi, come Brasile, Bulgaria, Costa Rica, Malesia, Perù e Arabia Saudita, oltre il 40% degli studenti non ha raggiunto il livello 2. Anche in contesti con risultati complessivamente più alti, come nella comunità fiamminga del Belgio, nelle province canadesi e in Danimarca, tra l'11% e il 13% degli studenti si colloca sotto questa soglia. Pur registrando un divario medio di genere favorevole ai ragazzi, l'indagine mostra che, sempre in media nei Paesi OCSE, i ragazzi sono più numerosi delle ragazze tra coloro che ottengono i punteggi più bassi in alfabetizzazione finanziaria. In particolare, in Paesi come Brasile, Bulgaria, province canadesi, Malesia, Norvegia, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti, la quota di ragazzi sotto il livello 1 supera quella delle ragazze tra i 2 e i 10 punti percentuali.²³⁹

Le competenze finanziarie degli studenti sono strettamente legate al contesto familiare in cui crescono. In Paesi come Austria, comunità fiamminga del Belgio, Bulgaria, Cechia, Ungheria, Malesia, Perù e Polonia, lo status socioeconomico degli studenti – determinato da fattori come il livello d'istruzione e l'occupazione dei genitori, i beni posseduti e le risorse educative disponibili in casa – spiega almeno il 12% della variazione nei risultati di alfabetizzazione finanziaria. Le famiglie più avvantaggiate sotto il profilo socioeconomico tendono a offrire ai propri figli maggiori opportunità di apprendimento in ambito finanziario, ma il ruolo educativo dei genitori è fondamentale in tutti i contesti, indipendentemente dalle risorse a disposizione. In tutti i Paesi partecipanti a PISA 2022, almeno due studenti su tre hanno dichiarato di discutere con i genitori, almeno una volta al mese, delle proprie decisioni di spesa o risparmio. Per questo motivo, è cruciale che anche gli adulti siano adeguatamente alfabetizzati finanziariamente, in modo da poter offrire ai figli indicazioni corrette e utili, soprattutto gli adulti con bassi livelli di istruzione o in condizioni di svantaggio socioeconomico. Promuovere le competenze finanziarie tra gli adulti può infatti contribuire a ridurre le disuguaglianze non solo nella generazione attuale, ma anche in quella futura. Inoltre, i dati PISA, mostrano che gli studenti si lasciano guidare anche dai propri amici nelle decisioni di spesa, ad esempio nell'uso della paghetta. In media, tali studenti hanno ottenuto 30 punti in meno rispetto ai coetanei che non riportano questa necessità di essere indirizzati nelle proprie scelte finanziarie. Questo risultato sottolinea l'importanza di dotare tutti i giovani delle conoscenze e delle abilità necessarie per compiere scelte finanziarie consapevoli e autonome e mostra, infine, come interventi efficaci rivolti a singoli studenti possano avere effetti positivi anche sul comportamento dei loro coetanei.²⁴⁰

7.2 I portali di educazione finanziaria

La rapida evoluzione e la crescente complessità dei sistemi economici e finanziari rende oggi indispensabile possedere competenze finanziarie che facilitino l'orientamento, la tutela e l'allocazione del risparmio. Tali competenze sono fondamentali per compiere scelte economiche in maniera responsabile e consapevole e, al contempo, accresce il benessere economico e finanziario e la resilienza rispetto alle difficoltà. L'educazione finanziaria diviene quindi condizione per un'inclusione finanziaria, ma anche, più in generale, per un'integrazione economica e sociale, contribuendo ad una cittadinanza attiva e consapevole (Art. 3 della Costituzione Italiana, comma secondo²⁴¹). Ma gli effetti dell'educazione finanziaria hanno un impatto non solo sulla sfera individuale, ma anche su quella collettiva, sui sistemi paese, in particolare sulla riduzione delle disuguaglianze e della povertà, sulla possibilità di facilitare una più

²³⁸ *Ibid.*, pp. 75-76.

²³⁹ *Ibid.*, pp. 158-159.

²⁴⁰ *Ibid.*, p. 162.

²⁴¹ È compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l'eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l'effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all'organizzazione politica, economica e sociale del Paese.

efficiente allocazione del risparmio, sulla produttività delle piccole imprese, con riflessi sulla crescita aggregata, così come un corretto funzionamento dei mercati, favorendo l'innovazione e contribuendo alla stabilità finanziaria ed economica.

Una consapevolezza condivisa a livello internazionale sin dal 2012, quando il Vertice G20 di Los Cabos approva gli *High-Level Principles on National Strategies for Financial Education*, sviluppata dalla Rete internazionale per l'educazione finanziaria dell'OCSE, in cui si raccomanda ad ogni Governo la definizione di una Strategia Nazionale per l'Educazione Finanziaria. Nel 2013, sempre in sede G20, viene dato mandato all'OCSE di redigere un Manuale Politico²⁴² sull'attuazione delle strategie nazionali per l'educazione finanziaria che contengano le linee guida, un'analisi dei casi studio rilevanti provenienti da economie a diversi livelli di sviluppo, condividano le lezioni chiave apprese, ed elenchino quattro elementi identificativi di una buona pratica:

- Un approccio multistakeholder
- Una base normativa o istituzionale chiara
- Obiettivi misurabili e meccanismi di monitoraggio e valutazione
- Inclusione di gruppi vulnerabili o a rischio di esclusione

Ad oggi sono quasi 60 i Governi che hanno adottato una propria strategia nazionale per l'educazione finanziaria. Nel caso dell'Italia la definizione e l'implementazione del Piano Strategico è affidato al Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, istituito nel 2017 dal MEF, con i seguenti macro-obiettivi:

- Aumentare la conoscenza e la consapevolezza finanziaria della popolazione.
- Promuovere iniziative mirate per target specifici (giovani, donne, anziani, migranti, lavoratori, imprenditori).
- Diffondere strumenti digitali e risorse online

La *Tavola 7.6* fornisce un quadro delle Strategie adottate all'interno dell'UE, evidenziandone le principali caratteristiche, strumenti e l'eventuale attenzione specifica al segmento migranti.

Tavola 7.6 – Strategie Nazionali Educazione Finanziaria in Europa

Paese	Anno avvio strategia	Coordinamento	Target prioritari	Strumenti principali	Approccio inclusivo
Italia	2017 (Comitato EduFin ²⁴³)	MEF + Banca d'Italia + Consob + IVASS + COVIP	Donne, giovani, lavoratori, migranti	Portale <i>Quello che conta</i> , eventi, Sito banca d'Italia, <i>Tu e l'economia – corso di base</i> specifico per i migranti	Migranti sono inclusi come gruppo target esplicito
Francia	2016 (EDUCFI)	Banque de France	Giovani, cittadini in difficoltà economica	Piattaforme digitali, kit per docenti, sportelli anti-sovraindebitamento	Focus su vulnerabili economici. No target specifico migranti
Germania	Assente un piano centralizzato	Decentrato: Länder + fondazioni bancarie	Studenti, adulti, lavoratori	App, corsi in aula, iniziative locali	Assenza di strategia nazionale. No target specifico migranti
Regno Unito	2020 (MaPS)	Money and Pensions Service	Giovani, genitori, pensionandi	Campagne TV, sito MoneyHelper, misurazione wellbeing	Inclusione finanziaria. Migranti sono target parziale
Spagna	2008	Banca di Spagna + CNMV (consob spagnola)	Suole, adulti, lavoratori	Formazione docenti, sito <i>Finanzas para todos</i> , valutazione impatti	No target specifico migranti; focus su educazione scolastica
Portogallo	2011	Banca centrale + autorità vigilanza	Studenti, pensionati, piccoli imprenditori	Piani scolastici, MOOC, giornate tematiche	Coinvolgimento ONG e enti sociali. Migranti sono target parziale

²⁴² [OCSE StrategyFinancialInclusion.pdf](#)

²⁴³ <https://www.comitatoeducazionefinanziaria.gov.it/home/index.html>

Negli ultimi anni, con la diffusione sempre più capillare delle connessioni Internet veloci, sono sempre di più le istituzioni, le associazioni e i piani nazionali di educazione finanziaria che fanno affidamento sullo strumento dei portali web, i quali permettono di raggiungere un numero sempre maggiore di persone.

Si riporta di seguito una mappatura dei principali portali di educazione finanziaria.

Belgio

WIKIFIN

Wikifin è la piattaforma di educazione finanziaria dell'Autorità belga per i servizi e i mercati finanziari (FSMA) lanciato nel gennaio 2013. L'FSMA è un ente pubblico autonomo, la cui missione principale è la protezione dei consumatori nel campo dei servizi finanziari. La piattaforma ha sviluppato un programma che si fonda su tre pilastri, per rendere il pubblico più familiare con le questioni finanziarie. Il sito www.wikifin.be offre informazioni indipendenti, affidabili e pratiche per rispondere alle domande del pubblico sul denaro. Il sito offre anche strumenti pratici, come un comparatore di conti di risparmio e un simulatore di immobili, oltre a vari consigli pratici per la gestione del denaro.

Wikifin School offre agli insegnanti l'accesso gratuito a una serie di materiali didattici e corsi di formazione per aiutarli a insegnare l'educazione finanziaria e il consumo responsabile in classe.

Il *Wikifin Lab* è un centro interattivo di educazione finanziaria digitale dove i visitatori possono sperimentare varie situazioni finanziarie quotidiane.

Wikifin mira a fornire ai cittadini informazioni finanziarie neutre, affidabili e accessibili, aiutandoli a prendere decisioni consapevoli riguardo a temi come budget, risparmio, prestiti, assicurazioni, pensioni, tasse e investimenti. Il programma è destinato a un pubblico ampio, inclusi studenti, famiglie e insegnanti.

FINANCES ET MOI

Iniziativa promossa da **Febelfin**, la federazione del settore finanziario belga, con l'obiettivo di rendere l'educazione finanziaria accessibile a tutti. Il progetto nasce dalla volontà di offrire strumenti semplici e comprensibili per aiutare le persone – in particolare quelle con minori conoscenze del sistema bancario – a gestire il proprio denaro in modo consapevole. Attraverso un sito web interattivo, disponibile in diverse lingue, e materiali didattici su misura, "Finances et Moi" affronta temi come l'apertura di un conto, la gestione del budget, il credito, il risparmio e la protezione contro le frodi. L'approccio è inclusivo, pratico e orientato all'empowerment personale. Il progetto si inserisce nel più ampio impegno di Febelfin per una società finanziariamente più equa, trasparente e responsabile.

Finances et Moi contiene un mix di **contenuti multimediali, approcci gamificati, attenzione alla sicurezza digitale e un target ben definito**, rivolto in particolare ai giovani e a chi ha meno familiarità con i meccanismi finanziari.

Repubblica Ceca

FINANČNÍ VZDĚLÁVÁNÍ

Iniziativa di alfabetizzazione finanziaria, attiva dal 2008, promossa dalla **Czech Banking Association** insieme ad altre associazioni del mercato finanziario ceco.

Il sito si propone di offrire informazioni chiare, aggiornate e non commerciali su tematiche quali conti bancari, gestione del budget, meccanismi del mercato finanziario e sistemi di garanzia. Il portale mira a rendere il linguaggio finanziario accessibile anche ai non esperti. È strutturato in sezioni intuitive — “Il mio mondo finanziario”, “Come fare”, “Glossario” — e si arricchisce progressivamente con guide pratiche e approfondimenti. Il contenuto è pensato per essere facilmente aggiornato, riflettendo la volontà di evoluzione continua e condivisione con il pubblico. L'ambito collaborativo — sia con il settore privato sia con istituzioni — garantisce il sostegno di partner autorevoli e un approccio non commerciale. Il progetto, quindi, si distingue per **completezza, imparzialità e didattica modulare**, con un approccio pedagogico al servizio dell'alfabetizzazione finanziaria nazionale.

Francia

MES QUESTIONS D'ARGENT

Dal 2017 la Francia sta attuando una strategia nazionale per l'educazione finanziaria con l'obiettivo di fornire ai cittadini le conoscenze economiche, di bilancio e finanziarie necessarie per gestire i propri conti bancari, i risparmi, i prestiti e tutte le altre questioni finanziarie. La Banque de France mette a disposizione questo portale informativo, lanciato il 24 gennaio 2017 e creato in stretta collaborazione con le associazioni, le istituzioni (governative e non) e i professionisti che si occupano di educazione finanziaria, economica e di bilancio. I contenuti (articoli, video, infografiche, FAQ, lettere modello, slide show, ecc.), organizzati in rubriche, sono scritti in modo educativo, di facile accesso, gratuito, senza alcuna menzione di un prodotto o di un marchio commerciale su temi fondamentali come il budget, il conto bancario, l'assicurazione, la previdenza, il credito, l'economia familiare e la prevenzione delle difficoltà. Il testo viene aggiornato regolarmente, in particolare in base alle modifiche normative. Il sito contiene più di 1.500 riferimenti – tra articoli, guide, FAQ e strumenti – per supportare le decisioni finanziarie lungo tutto l'arco della vita. La “boîte à outils” digitale comprende simulatori, infografiche, video e il gioco da tavolo “Mes questions d'argent”, pensato per apprendere in famiglia o in aula. Il gioco, suddiviso per fasce d'età e livello di difficoltà, è scaricabile gratuitamente e supporta anche la formazione in presenza tramite le succursali della Banque de France. Dal 2022 sono disponibili anche podcast di un minuto (“La minute info”) per rispondere a semplici domande quotidiane. Il portale include, inoltre, una mappa interattiva che aiuta a trovare sportelli e operatori locali, oltre alla possibilità di iscriversi a una newsletter personalizzata. Grazie alla sua neutralità e completezza, è sfruttato da cittadini, famiglie, insegnanti, educatori e professionisti, sia online sia nelle attività educative territoriali.

LES CLÉS DE LA BANQUE

Questo portale di educazione finanziaria è fornito dalla Federazione Bancaria Francese e mette a disposizione le informazioni necessarie per comprendere i meccanismi bancari, in modo da poterli utilizzare al meglio. Il portale è gratuito, indipendente da qualsiasi marchio commerciale. Infatti, non viene citato alcun nome di banca o prodotto specifico di una singola banca. L'obiettivo è quello di aiutare l'utente a capire il mondo delle banche e, più in generale, del denaro e per questo motivo utilizza un linguaggio semplice ed educativo. All'interno del sito è possibile trovare la sezione dedicata ai privati e quella per gli imprenditori, calcolatori, mini-guide e delle spiegazioni sul lessico bancario. Attivo da oltre vent'anni il offre una vasta gamma di risorse – mini-guide, video, modelli di lettera, calcolatori, infografiche e strumenti interattivi – adattati a momenti chiave della vita quotidiana come apertura del conto, pagamento, risparmio, credito, prevenzione delle truffe. La “boîte à outils” digitale include app-budget come *PiloteBudget* e *Pilote Dépenses*, progettate per aiutare utenti e famiglie nel controllo delle spese. Grazie a un'estesa rete territoriale di 101 comitati regionali della FBF, il programma arriva anche tramite incontri e laboratori. Distribuiti gratuitamente, i materiali vengono diffusamente utilizzati da associazioni di consumatori, operatori sociali e scuole.

MES QUESTIONS D'ENTREPRENEUR

Portale di educazione economica e finanziaria promosso dalla **Banque de France** (in collaborazione con IEDOM e la strategia nazionale EDUCFI), pensato per accompagnare gli imprenditori in tutte le fasi della vita aziendale, dalla definizione del budget. Attivo dal 2019, il sito offre risorse gratuite, aggiornate e neutrali — articoli, video, FAQ, guide, lettere-tipo e simulatori — senza alcuna promozione commerciale. La struttura del portale è modulare e segue il percorso: creazione, gestione, sviluppo, trasmissione o chiusura d'impresa e gestione delle difficoltà. Tra le caratteristiche distintive vi è un motore di ricerca avanzato che facilita l'accesso rapido alle risposte più pertinenti. Inoltre, è presente una “boîte à outils” (letteralmente “cassetta degli attrezzi”) con documenti scaricabili, glossario, strumenti didattici e video interattivi, pensati per rafforzare le competenze finanziarie dei TPE/PMI. L'iniziativa include anche il gioco digitale “Aventure Entrepreneur” e workshop in collaborazione con partner per favorire l'apprendimento pratico. Grazie alla rete dei corrispondenti locali della Banque de France e degli enti territoriali, gli imprenditori possono accedere a consulenze personalizzate e gratuite. **Mes questions d'entrepreneur** si distingue per un approccio pedagogico e pratico, mirato a rafforzare l'autonomia finanziaria degli imprenditori francesi.

Germania

SITO UFFICIALE DI BAFIN

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht è l'autorità federale di vigilanza finanziaria della Germania, istituita nel 2002 per supervisionare banche, assicurazioni, servizi finanziari e mercati dei capitali. La sua missione principale è garantire la stabilità, l'integrità e la trasparenza del sistema finanziario tedesco. In ambito educativo, BaFin promuove la cultura finanziaria dei cittadini attraverso una sezione dedicata sul proprio sito web, che offre informazioni su prodotti finanziari, investimenti, prestiti e assicurazioni. Le risorse disponibili includono articoli, guide, video e podcast, molti dei quali redatti in linguaggio semplice per facilitare la comprensione. BaFin si concentra in particolare sulla protezione dei consumatori, monitorando il mercato per individuare sviluppi che possano comportare rischi o irregolarità. Inoltre, l'autorità organizza eventi e seminari per sensibilizzare il pubblico e fornire formazione pratica. Recentemente, BaFin ha avviato un progetto per migliorare l'informazione e la formazione finanziaria direttamente nei luoghi dove i consumatori acquistano prodotti finanziari, così da rendere più trasparenti e comprensibili le offerte e aiutare le persone a fare scelte consapevoli.

Irlanda

MONEY MATTERS

Piattaforma gratuita della CCPC rivolta a studenti del Junior Cycle (scuola secondaria secondo il sistema scolastico irlandese) e ai loro genitori, con l'obiettivo di potenziare le competenze finanziarie di base. Il portale offre corsi online comprensivi e interattivi suddivisi in quattro moduli: *Money Talks*, *Follow the Money*, *Taking Control of Your Money* e *Keeping Yourself Covered*.

La sezione **"Parents' Hub"** include video educativi focalizzati su bisogni e desideri, reddito, spese e bilancio familiare. Completano l'offerta quiz, fogli di lavoro, casi studio e consigli pratici per coinvolgere genitori e studenti nel dialogo finanziario quotidiano. Oltre al sito, Money Matters ha risvolti educativi in classe, con attività guidate da insegnanti e supporto metodologico. Il progetto nasce dall'evidenza che l'educazione finanziaria precoce produce abitudini solide da adulti. Inoltre, la CCPC integra lo strumento con un comparatore di mutui e conti e con il programma aziendale "Money skills for life" per fasce più ampie della popolazione. **Money Matters** si distingue per il suo approccio multicanale (online, scuola, famiglia) e interattivo.

Italia

QUELLO CHE CONTA²⁴⁴

È il portale dell'educazione finanziaria realizzato dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale. Creato nel 2018, offre ai cittadini una fonte informativa semplice e indipendente, idonea ad aiutarli a prendere decisioni consapevoli nel campo della finanza personale e familiare, dell'assicurazione e della previdenza. Nel portale sono presenti chiarimenti, approfondimenti, guide pratiche, un glossario di finanza, assicurazione e previdenza in continua evoluzione e della descrizione dei diversi strumenti bancari, finanziari, previdenziali ed assicurativi accessibili sul mercato. Il portale si articola in sei "momenti che contano" (es. primo lavoro, acquisto casa, pensione), ciascuno corredato da contenuti essenziali come 5 consigli base, 7 nozioni fondamentali e 12 guide pratiche. Sono presenti, inoltre, una webserie *"Civico 101, via delle Finanze"* e un quiz che permette all'utente di testare il proprio livello di alfabetizzazione finanziaria non solo a livello di conoscenze, ma anche di comportamenti. Il sito integra, inoltre, strumenti ludico-educativi, materiali per la scuola e calcolatori. I contenuti del portale sono curati dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, cui partecipano amministrazioni centrali dello Stato, autorità indipendenti e rappresentanze dei consumatori (tra cui diversi Ministeri, Banca d'Italia, Consob, Ivass, Covip).. L'approccio partecipativo e inclusivo è rafforzato dalle iniziative come il "Mese dell'Educazione Finanziaria" (#OttobreEdufin), eventi sul territorio e percorsi didattici in collaborazione con

²⁴⁴ <https://www.quellocheconta.gov.it/it/>

Banca d'Italia e università. Destinato a un pubblico ampio — cittadini, famiglie, giovani, insegnanti — viene costantemente potenziato con suggerimenti raccolti online e coinvolgimento degli stakeholder.

ECONOMIA PER TUTTI²⁴⁵

"L'economia per tutti" è il sito di educazione finanziaria della Banca d'Italia, la banca centrale italiana, creato nel 2019 in italiano e in inglese. L'intento è quello di offrire alle persone di tutte le età e alle imprese informazioni e strumenti utili per una gestione attenta del denaro, gratuitamente e in modo indipendente e imparziale.

Il sito si occupa, nelle *Aree tematiche*, delle decisioni finanziarie che tutti noi, prima o poi nella vita, ci troviamo a prendere: la scelta del conto corrente più adatto alle nostre esigenze, come risparmiare e investire per il nostro futuro e quello della nostra famiglia, quando e come chiedere un prestito, come pagare in sicurezza. Inoltre, il sito ha l'intento di far conoscere i diritti dei clienti e gli strumenti di tutela a loro disposizione nonché i comportamenti da adottare per evitare di rimanere vittime di truffe online. Viene trattata anche l'attualità con notizie e rubriche, per capire meglio cosa accade intorno a noi e comprendere le nuove tendenze del mondo dell'economia e della finanza.

L'Area percorsi formativi raggruppa i percorsi di educazione finanziaria offerti, personalizzati per tipologia di utente e offrendo materiali anche per i non vedenti e le persone sorde.

Oltre a notizie aggiornate, il portale include i video delle serie *Occhio alle scelte* e *Le trappole comportamentali*, che illustrano in modo concreto i rischi legati alle modalità decisionali finanziarie. Completano l'offerta strumenti tutorial, glossario, calcolatori di budget e puzzle didattici, che rendono l'esperienza educativa divertente e concreta. Il sito pone particolare enfasi sull'accessibilità (anche in inglese), la neutralità e l'approccio inclusivo, con particolare attenzione a giovani e anziani. Il progetto afferma la centralità dell'alfabetizzazione finanziaria come strumento di tutela e consapevolezza economica per tutti i cittadini.

IMPARA CON IVASS

Iniziativa dell'Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni (IVASS), attiva nell'ambito della Strategia nazionale di educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale. Il progetto promuove la cultura assicurativa mediante una varietà di materiali — guide "in parole semplici", quaderni didattici per diversi ordini scolastici, video, podcast e quiz interattivi — destinati a tutte le fasce d'età. Indirizzato soprattutto a studenti e docenti, propone un percorso didattico strutturato in fasi (scoprire, approfondire, verificare), utilizzando videogame e attività ludico-educative per favorire l'apprendimento esperienziale. L'IVASS Roadshow e i webinar "Assicurati il futuro" portano questi contenuti direttamente nelle scuole, coinvolgendo gli insegnanti tramite guide curriculari. Particolare attenzione è riservata al tema della prevenzione delle frodi, con strumenti dedicati (quiz, podcast, video pillole) per sviluppare resilienza individuale. Il progetto è concepito senza fini commerciali, garantendo interamente la neutralità educativa. Collabora con la Banca d'Italia, il Ministero dell'Istruzione e associazioni di docenti, riflettendo l'introduzione dell'educazione assicurativa nelle scuole, nell'ambito dell'educazione finanziaria, a partire dal marzo 2024.

EDUCAZIONEDIGITALE.IT

È la prima piattaforma italiana dedicata allo "smart learning" e ai Percorsi per le Competenze Trasversali e per l'Orientamento (PCTO), riconosciuta dal Ministero dell'Istruzione. Strutturata come hub gratuito per docenti ed educatori, mette a disposizione risorse digitali — infografiche, video, articoli, workshop interattivi — su tematiche chiave quali sostenibilità, inclusione, educazione finanziaria, cittadinanza attiva e competenze digitali. Il portale coinvolge oltre 70.000 insegnanti e più di 100.000 docenti nella sua community, grazie a una rete consolidata di oltre 100 partner tra aziende, fondazioni e istituzioni. Offre percorsi personalizzati per ogni ordine scolastico, strumenti per la scuola-impresa, soluzioni certificate (con attestato) e monitoraggio avanzato dei KPI formativi. Le attività includono laboratori digitali su educazione finanziaria, sostenibilità ambientale, cittadinanza digitale e innovazione, tutti sviluppati secondo pedagogie costruttiviste e digital-first. La piattaforma supporta la relazione tra scuola e imprese attraverso workshop e PCTO digitali, favorendo formazione mirata e impatto ambientale ridotto. Il monitoraggio smart dei KPI garantisce trasparenza sui risultati educativi e sull'efficacia dell'iniziativa.

²⁴⁵ <https://economiepertutti.bancaditalia.it/chi-siamo/la-banca-ditalia-per-la-cultura-finanziaria/index.html>

Lussemburgo

LÈTZFIN

Piattaforma digitale, lanciata nel novembre 2019 dalla **CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier)** nell'ambito della strategia nazionale di educazione finanziaria. Il portale funge da nodo di riferimento per la formazione e protezione dei consumatori, offrendo informazioni sui temi della vita quotidiana come denaro, assicurazioni, crediti, risparmio, pensione, rischio di sovraindebitamento e precauzioni da adottare.

Accessibile gratuitamente e senza finalità commerciali, Lettzfin spiega termini tecnici in modo chiaro, agevolando decisioni finanziarie informate. Il sito propone **strumenti interattivi** come un simulatore di credito, gestione del budget, quiz e video esplicativi. Inoltre, include strumenti dedicati a fasce specifiche: *FinGoL* (Financial Game of Life), un gioco-chatbot per ragazzi, *Lëtzfin Budget* per adulti, e *Lëtzfin Pocket Money* per adolescenti con coinvolgimento dei genitori. La piattaforma è costantemente aggiornata in ottemperanza al quadro nazionale, integrando rubriche su phishing, finanza sostenibile e conti di base. **Lëtzfin** si caratterizza per l'approccio **inclusivo, pratico e multicanale** e rappresenta il pilastro operativo della politica di educazione finanziaria in Lussemburgo.

Malta

GEMMA

Istituita nel 2017, questa iniziativa nazionale di educazione finanziaria mira a migliorare la capacità finanziaria dei cittadini in tutte le fasi della vita, dalla scuola all'età pensionabile. Il portale offre risorse gratuite e accessibili, tra cui guide pratiche, video, eBook, simulatori di budget e strumenti per la gestione del debito. GEMMA si distingue per un approccio modulare, adattato a diverse fasce d'età e situazioni socio-economiche, con programmi specifici per studenti, insegnanti, pensionati e gruppi vulnerabili. Tra le iniziative più rilevanti vi è il gioco educativo "Money Monsters", sviluppato in collaborazione con l'Università di Malta, che insegna ai bambini dai 6 agli 11 anni a gestire le proprie finanze in modo ludico e coinvolgente. Inoltre, GEMMA collabora con istituzioni come la **HSBC Malta Foundation** e la **Central Bank of Malta** per offrire sessioni formative, masterclass per PMI e campagne di sensibilizzazione sul risparmio e la pensione. Il progetto si inserisce in una strategia nazionale che riconosce l'alfabetizzazione finanziaria come strumento fondamentale per il benessere individuale e la prevenzione dell'indebitamento.

Paesi Bassi

WIJZER IN GELDZAKEN

Lanciata nel 2006 dal Ministero delle Finanze in collaborazione con istituzioni finanziarie, enti pubblici, università e organizzazioni dei consumatori, rappresenta l'iniziativa nazionale di educazione finanziaria dei Paesi Bassi. Il portale offre informazioni gratuite e affidabili per aiutare i cittadini a prendere decisioni finanziarie consapevoli in ogni fase della vita, dalla scuola all'età pensionabile. Tra le principali iniziative vi sono la **Settimana Nazionale del Denaro** (*Week van het Geld*), che coinvolge scuole primarie e secondarie in attività educative sul denaro, e **Pension3days**, un evento dedicato alla consapevolezza in ambito pensionistico. Il sito propone anche strumenti interattivi come calcolatori di bilancio, simulazioni di pensionamento e guide pratiche per famiglie e professionisti. La piattaforma ha come presidente onorario Sua Maestà la Regina Máxima dei Paesi Bassi, che promuove l'importanza dell'educazione finanziaria, specialmente per i gruppi vulnerabili. Inoltre, **Wijzer in geldzaken** collabora a livello internazionale con l'OCSE e altri paesi per sviluppare strategie nazionali di educazione finanziaria. Il progetto, quindi, si distingue per il suo approccio **cooperativo e inclusivo**.

Portogallo

TODAS CONTAM

Il portale del Piano Nazionale di Formazione Finanziaria portoghese. Il Piano nazionale di formazione finanziaria è stato lanciato nel 2011 dalle tre autorità di vigilanza finanziaria - Banco de Portugal, Commissione per il mercato dei valori mobiliari (CMVM) e Istituto portoghese delle assicurazioni (ora Autorità di vigilanza sulle assicurazioni e sui fondi pensione - ASF) - nell'ambito del Consiglio nazionale delle autorità di vigilanza finanziaria ed è stato approvato dal Ministro dello Stato e delle Finanze.

La piattaforma offre al pubblico informazioni e strumenti concreti per la gestione delle finanze personali in ogni fase della vita - dallo studio al pensionamento - spiegando budget domestico, strumenti di pagamento, credito, investimenti e previdenza. Con contenuti gratuiti, neutri e privi di fini commerciali, promuove decisioni finanziarie consapevoli e responsabili. Il sito include risorse interattive come simulatore di bilancio, calcolatori per risparmio, mutui, prestiti, e strumenti assicurativi. Sono presenti rubriche dedicate alle tappe fondamentali della vita (es. comprare casa, pianificare famiglia, affrontare malattia, divorzio, pensionamento). La piattaforma offre anche un ambiente e-learning per i cittadini, con corsi online strutturati per tematiche fondamentali delle finanze domestiche. Il portale svolge un ruolo di coordinamento, aggregando e promuovendo iniziative di enti finanziari, scuole e organizzazioni aderenti al Piano Nazionale.

Spagna

FINANZAS PARA MORTALES

Nel 2012 è stato presentato questo progetto di educazione finanziaria della Fondazione UCEIF, la Fondazione dell'Università di Cantabria per lo studio e la ricerca del settore finanziario. Il progetto è sponsorizzato dal Banco Santander e si sviluppa attraverso il Santander Financial Institute (SANFI). L'obiettivo è quello di avvicinare il mondo dell'economia e della finanza di base ai giovani, alle aree rurali, agli imprenditori sociali e ai gruppi vulnerabili, affinché tutti comprendano chiaramente i concetti finanziari e siano in grado di gestire la propria economia quotidiana e di prendere le decisioni più appropriate in base alle proprie esigenze.

Il progetto combina formazione **online**, con risorse chiare e ludiche – articoli, guide, strumenti, app e giochi – e **attività in presenza** tramite una rete di oltre 900 volontari del Banco Santander. Dal lancio, sono state realizzate più di 7.000 sessioni, coinvolgendo oltre 55.000 partecipanti e accumulando decine di migliaia di ore formative. Riconosciuto come “miglior iniziativa di educazione finanziaria 2018” dal Piano nazionale (Banco de España – CNMV), ha consolidato la propria reputazione. Particolare enfasi è data all'inclusività, con progetti specifici per studenti, anziani, persone con disabilità e soggetti vulnerabili (“edición inclusiva”, “edición senior”, “junior”). L'approccio didattico spazia dal budget domestico all'investimento, passando per spese quotidiane, banca digitale, mutui e previdenza. La piattaforma aderisce alle linee guida internazionali OCSE, UE, IOSCO e FMI, promuovendo contenuti imparziali e rigorosi.

FINANZAS PARA TODOS

Piattaforma ufficiale del Piano di Educazione Finanziaria spagnolo, promossa da CNMV, Banco de España e dal Ministero dell'Economia. Il portale offre risorse gratuite, imparziali e pratiche per aiutare i cittadini a gestire le proprie finanze personali in modo responsabile. Si articola in sei blocchi tematici che coprono elementi fondamentali come pianificazione del budget, risparmio, investimenti, criptovalute, prevenzione delle frodi e prodotti assicurativi. Tra gli strumenti disponibili figurano calcolatori per bilancio, simulazioni di prestiti e mutui, guide, infografiche, glossari e quiz interattivi. Il portale include corsi rivolti a studenti di scuola secondaria e formazione professionale, con gare scolastiche, concorsi e materiali adattati a più livelli educativi. È stato introdotto un corso dedicato alle criptovalute per adeguarsi alle competenze digitali emergenti. La piattaforma organizza, inoltre, eventi come il “Día de la Educación Financiera” e assegna premi per iniziative rilevanti nel campo educativo. Il progetto segue le linee guida OCSE, promuovendo la neutralità finanziaria e la trasparenza, ponendosi come strumento chiave per rafforzare la salute finanziaria dei cittadini spagnoli, favorendo consapevolezza e inclusione in ogni fase della vita finanziaria.

Svezia

KONSUMENTERNAS.SE

La piattaforma ufficiale svedese di educazione finanziaria, è stata istituita dalle fondazioni **Konsumenternas Bank - och finansbyrå** e **Konsumenternas Försäkringsbyrå**. Operando sotto la supervisione di **Konsumentverket** e **Finansinspektionen**, offre un servizio pubblico gratuito e imparziale per aiutare i consumatori a prendere decisioni consapevoli in ambito bancario, assicurativo e pensionistico. Il sito propone confronti indipendenti su assicurazioni, conti bancari, prestiti e pensioni, con informazioni chiare su costi, coperture e limitazioni. Sono disponibili strumenti pratici come calcolatori per mutui e prestiti, guide dettagliate e checklist per situazioni quotidiane, come ad esempio cambio di banca, gestione del risparmio e pensionamento. Viene offerta assistenza diretta via telefono, e-mail o chat, senza scopo di lucro e senza conflitti d'interesse. Inoltre, la piattaforma promuove formazione e sensibilizzazione attraverso corsi dedicati a consulenti, educatori e professionisti del settore. Gli aggiornamenti sono costanti e basati sul feedback degli utenti, come dimostra la funzione "Hjälpte informationen dig?", che raccoglie commenti e suggerimenti per migliorare la qualità dei contenuti. Con oltre tre milioni di visite annuali, Konsumenternas.se rappresenta un punto di riferimento fondamentale per l'alfabetizzazione finanziaria in Svezia.

Ungheria

OKOSAN A PÉNZZEL

Iniziativa del **Ministero delle Finanze ungherese**, attiva dal 2019, con l'obiettivo di promuovere la consapevolezza e le competenze finanziarie tra i cittadini ungheresi. Il portale offre contenuti liberi da sponsorizzazioni, pensati per rispondere alle esigenze pratiche delle diverse fasce di età, tra cui studenti, giovani coppie, famiglie e pensionati. I materiali includono video brevi, guide, animazioni e giochi interattivi, ideati per rendere l'apprendimento esperienziale ed efficace. È presente un calcolatore di bilancio domestico e strumenti per progettare situazioni finanziarie reali - dall'acquisto di una casa alla pianificazione pensionistica. L'impulso al progetto è nato dalla necessità di colmare il divario di consapevolezza finanziaria tra i cittadini ungheresi, come evidenziato da indagini nazionali. Il target include le scuole, grazie all'integrazione nei programmi curriculari e alla promozione della Pénz7, la settimana educativa sul denaro. Il sito viene aggiornato di continuo con informazioni utili per problemi finanziari, contenziosi con istituti, consulenze educative e premi per l'innovazione nel campo finanziario.

7.3 Il conto di base

Il conto corrente bancario è una componente essenziale della nostra vita quotidiana, ci permette di effettuare e ricevere pagamenti, fare acquisti online, pagare le bollette, accantonare piccole somme di denaro per investimenti o spese future. Tuttavia, spesso è ancora difficile aprire un conto corrente soprattutto per soggetti più vulnerabili. La componente economica (i costi elevati) rappresenta una delle motivazioni principali della non apertura di un conto corrente. Ma è proprio a partire dalla centralità di questo strumento per la partecipazione alla vita economica e sociale di un individuo che la Commissione Europea, con la Direttiva sui conti di pagamento²⁴⁶ riconosce ai cittadini dell'UE il diritto a un conto di pagamento di base, indipendentemente dal luogo di residenza o dalla situazione finanziaria. La direttiva migliora anche la trasparenza delle commissioni sui conti bancari e rende più facile cambiare banca. Per garantire i suddetti obiettivi, la Direttiva 2014/92/UE sui conti di pagamento (PAD, Payment Accounts Directive) copre principalmente tre aree di intervento: trasparenza e comparabilità delle commissioni addebitate ai consumatori sui loro conti di pagamento detenuti nell'UE; cambio di conto di pagamento all'interno di uno Stato membro e facilitazione dell'apertura transfrontaliera di conti da parte dei consumatori all'interno dell'UE; requisiti per gli Stati membri per garantire ai consumatori il diritto di aprire e utilizzare conti di pagamento con caratteristiche di base nell'UE. La Direttiva è stata

²⁴⁶ Direttiva Europea 2014/92/UE sui Servizi di Pagamento <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0092>

recepita dall'ordinamento italiano con il Decreto Legislativo n. 37 del 15 marzo 2017²⁴⁷. L'anno successivo è stata adottata la Direttiva 2015/2366²⁴⁸, nota come Direttiva sui servizi di pagamento 2 (o Payment Services Directive 2), la quale fornisce una base giuridica all'ulteriore sviluppo di un mercato interno più integrato per quanto riguarda i pagamenti elettronici all'interno dell'Unione europea. La direttiva introduce, tra le altre, norme che riguardano: la trasparenza delle condizioni e i requisiti informativi per i servizi di pagamento, comprese le commissioni; diritti e doveri degli utenti e dei fornitori di servizi di pagamento; severi requisiti di sicurezza per i pagamenti elettronici e la tutela dei dati finanziari dei consumatori. Nel giugno 2023 la Commissione europea ha proposto un aggiornamento di quest'ultima direttiva. La PSD3 (Payment Services and Electronic Money Services Directive²⁴⁹) mira a rispondere ai cambiamenti nel panorama dei pagamenti con particolare attenzione al tema delle frodi, al potenziamento dei diritti dei consumatori, alla promozione della concorrenza e ottimizzazione dell'open banking. Accanto a questa direttiva, è stato proposto anche un regolamento, il Payment Services Regulation (PSR), che introduce normative dettagliate per migliorare l'ecosistema dei servizi di pagamento, focalizzandosi su trasparenza, sicurezza, e accessibilità.

La Direttiva 2014/92/UE, basandosi sui principi della trasparenza dell'informazione, e della concorrenza per poi arrivare all'esplicitazione di un diritto, si muove in linea con un approccio all'inclusione finanziaria che fa leva su un mercato più trasparente e competitivo, eliminando alcuni degli ostacoli o delle criticità che contribuiscono all'esclusione finanziaria, per poi arrivare alla previsione di un'iniziativa normativa a sostegno diretto dell'inclusione finanziaria, attraverso l'introduzione del conto di base.

Il diritto al conto di base nell'art. 16 ne specifica i contenuti, richiedendo la sua esigibilità attraverso un'offerta adeguata: *“Member States shall ensure that payment accounts with basic features are offered to consumers by all credit institutions or a sufficient number of credit institutions to guarantee access for all consumers in that Member State, and to prevent distortions of competition”*. Nelle premesse che anticipano e spiegano le finalità e la ratio della Direttiva viene fatto esplicito riferimento alla volontà di realizzare una *“smart economic strategy for the Union, which must effectively take into account the needs of more vulnerable consumer”*. A ciascuno Stato membro è stato quindi chiesto di recepire la direttiva all'interno della propria legislazione, lasciando alcuni spazi di libertà nella definizione dei servizi e dei costi applicabili al conto di base.

Appare quindi importante, in tema di inclusione finanziaria, presentare una ricostruzione sintetica delle modalità con cui il conto di base è stato recepito e implementato nei Paesi membri dell'Unione Europea, oltre che nel Regno Unito. A partire dal quadro normativo comune (Direttiva 2014/92/UE), si propone una ricognizione comparativa delle principali caratteristiche operative e normative assunte dal conto di base nei diversi ordinamenti, evidenziando similitudini, divergenze e specificità nazionali. Tale confronto consente di valutare il grado di armonizzazione effettivamente raggiunto e di riflettere sulle implicazioni per l'accesso equo e universale ai servizi bancari essenziali.

Tavola 7.7 – Sintesi caratteristiche Conto di Base per paese

CONTO BASE		CHI PUÒ RICHIEDERLO	COSTO
ITALIA	Sì	Chiunque ha il diritto di soggiornare in uno Stato dell'Unione europea, compresi i consumatori senza fissa dimora e i richiedenti asilo politico.	Gratuito per i clienti con ISEE inferiore a € 11.600 e chi percepisce una pensione annua inferiore a € 18.000 con un numero massimo di operazioni oltre le quali vengono addebitati i costi
FRANCIA	Sì	Tutte le persone fisiche e giuridiche domiciliate in Francia o di nazionalità francese o residenti regolarmente in uno Stato UE.	Costo mensile compreso tra 4-20€.
SPAGNA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE, i richiedenti asilo (anche senza domicilio fisso) e chi non ha permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	Gratuito per le persone vulnerabili. Per tutti gli altri il costo mensile non può superare i 3€.

²⁴⁷ Un approfondimento sulla Direttiva è contenuto nel [Terzo Rapporto \(2014\)](#) dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, a cura di D. Frigeri

²⁴⁸ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=celex:32015L2366>

²⁴⁹ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_3543

Tavola 7.7 – Sintesi caratteristiche Conto di Base per paese

CONTO BASE		CHI PUÒ RICHIEDERLO	COSTO
PORTOGALLO	Sì	Chiunque non sia già in possesso di un conto corrente.	Il limite massimo per la commissione annuale è di 4,80€.
GERMANIA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE, i richiedenti asilo (anche senza domicilio fisso) e chi non ha permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	Gli istituti di credito decidono autonomamente le commissioni. Si va da offerte gratuite fino a commissioni annue superiori ai 200€.
BELGIO	Sì	Chiunque risieda in uno Stato membro dell'UE e che non ha un conto esistente di oltre 6.000€ o un contratto di credito di almeno 6.000€. I rifugiati, i richiedenti asilo e altre persone che godono di protezione temporanea (anche senza un indirizzo fisso).	Il costo annuo non può superare i 19,10€.
PAESI BASSI	Sì	Chiunque viva nel paese, abbia almeno 18 anni ed è in grado di identificarsi con un passaporto olandese valido, una carta d'identità olandese o europea, una patente di guida olandese o un documento di residenza ai sensi della legge sugli stranieri.	Dipende dall'istituto di credito.
LUSSEMBURGO	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE, i richiedenti asilo (anche senza domicilio fisso) e chi non ha permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	Dipende dall'istituto di credito.
DANIMARCA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE.	Dipende dall'istituto di credito.
SVEZIA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE.	Dipende dall'istituto di credito, ma in ogni caso le commissioni devono essere "ragionevoli".
FINLANDIA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE.	Dipende dall'istituto di credito.
ESTONIA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE o in Estonia. Chiunque ha un valido permesso di soggiorno e chi gode di protezione internazionale.	Dipende dall'istituto di credito, ma in ogni caso le commissioni devono essere "ragionevoli".
LITUANIA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE.	Dipende dall'istituto di credito, ma per legge non più di 1,37€ al mese (0,68€/mese per le persone a basso reddito).
LETTONIA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE, i richiedenti asilo (anche senza domicilio fisso) e chi non ha permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	Dipende dall'istituto di credito.
POLONIA	Sì	Chiunque viva nel paese, abbia almeno 18 anni e abbia un permesso di soggiorno in UE.	Gratuito.
REP. Ceca	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE.	Dipende dall'istituto di credito.
SLOVACCHIA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE.	Commissioni non possono essere superiori a 3€ al mese. Gratuito per i clienti il cui reddito mensile netto non supera 1,1 volte il salario minimo.
AUSTRIA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE, i richiedenti asilo (anche senza domicilio fisso) e chi non ha permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	La commissione standard non può superare gli 83,45€ l'anno. Per gruppi socialmente ed economicamente svantaggiati il massimo è di 41,73€ l'anno.
SLOVENIA	Sì	Chiunque risiede legalmente in UE, i richiedenti asilo (anche senza domicilio fisso) e chi non ha	La commissione standard non può superare i 4,90€ al mese. Per chi è in

Tavola 7.7 – Sintesi caratteristiche Conto di Base per paese

CONTO BASE		CHI PUÒ RICHIEDERLO	COSTO
		permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	posizione socioeconomica debole e per chi ha diritto all'assistenza sociale il massimo è di 1,47€ al mese.
CROAZIA	Si	Chiunque risiede legalmente in UE e chi non ha permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	Dipende dall'istituto di credito, ma sono previste commissioni ridotte per alcune categorie svantaggiate (ad es. chi riceve indennità minima garantita, indennità di disoccupazione o invalidità personale).
UNGHERIA	Si	Chiunque risiede legalmente in uno Stato membro dello Spazio Economico Europeo.	La tariffa base non può superare l'1,5% del salario minimo lordo mensile più basso dell'anno precedente.
ROMANIA	Si	Chiunque risiede legalmente in UE, i richiedenti asilo (anche senza domicilio fisso) e chi non ha permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	Per i clienti finanziariamente vulnerabili è gratuito. Per gli altri le commissioni devono essere "ragionevoli" (Le commissioni addebitate dagli enti creditizi non devono superare la media delle commissioni degli ultimi 12 mesi per i servizi relativi ai conti di pagamento di base).
BULGARIA	Si	Chiunque risiede legalmente in UE.	Dipende dall'istituto di credito, ma le commissioni devono essere "ragionevoli", tenendo conto dell'importo medio dei corrispettivi nell'anno solare precedente per ciascuno dei servizi e delle commissioni più basse che la banca addebita per gli stessi.
GRECIA	Si	Chiunque risiede legalmente in UE.	Dipende dall'istituto di credito, ma in ogni caso le commissioni devono essere "ragionevoli".
CIPRO	Si	Chiunque risiede legalmente in UE, i richiedenti asilo (anche senza domicilio fisso) e chi non ha permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	Per i clienti finanziariamente vulnerabili è gratuito. Per gli altri le commissioni devono essere "ragionevoli", tenendo conto dei livelli nazionali di reddito e delle commissioni medie praticate dagli enti creditizi nazionali per questi servizi.
MALTA	Si	Chiunque risiede legalmente in UE, i richiedenti asilo (anche senza domicilio fisso) e chi non ha permesso di soggiorno (ma non può essere espulso).	Dipende dall'istituto di credito.
IRLANDA	Si	Chiunque risiede legalmente in UE.	Gratuito il primo anno. Il cliente può continuare a ottenere servizi bancari gratuiti per un massimo di 5 anni se l'importo versato sul conto ogni anno è inferiore al salario minimo.
UK	Si	Chiunque abbia più di 16 anni e sia in grado di fornire una prova della propria identità e un indirizzo.	Gratuito.

7.4 Cosa sono le buone pratiche e come vengono individuate

Obiettivo principale di questa attività di ricerca è identificare delle buone pratiche a livello europeo in materia di educazione e di inclusione finanziaria, secondo una metodologia sviluppata dal CeSPI per individuare percorsi virtuosi, efficaci e trasferibili ad altre realtà. Nella prassi, infatti, a fianco delle piattaforme di educazione finanziaria illustrate nel capitolo precedente, si rilevano una molteplicità di iniziative di inclusione e di educazione finanziaria che in molti casi intrecciano entrambe le dimensioni, all'interno di processi che si autoalimentano vicendevolmente e che non possono essere distinti.

Identificare, fra le tante iniziative, quelle che possono essere definite una buona pratica, richiede di sviluppare una metodologia capace di classificarle e misurarle sulla base di criteri definiti ex ante. Metodologia sviluppata e utilizzata dall'Osservatorio nella precedente pubblicazione²⁵⁰ e qui riutilizzata al fine di applicarla alle iniziative di educazione finanziaria, che aveva previsto un processo di capitalizzazione fondante sui risultati di una pratica, misurati sulla base di alcuni criteri di valutazione specifici: rilevanza, efficacia, efficienza, sostenibilità e valore aggiunto.

Una buona pratica è qui identificata sulla base di quattro caratteristiche/criteri:

- a) genera un risultato misurabile;
- b) ha successo, cioè produce un cambiamento effettivo, ha un impatto sulla politica o mostra un approccio innovativo;
- c) è potenzialmente ripetibile (o trasferibile) in altri contesti;
- d) mostra un certo grado di sostenibilità.

Secondo la definizione di Triodos Facet²⁵¹, le buone pratiche consistono in *"tutti i programmi, i processi, le metodologie, le attività e gli approcci che sono documentati, accessibili, pertinenti, generalmente accettati, sviluppati da organizzazioni professionali e messi in pratica da personale qualificato. Queste misure, inoltre, si sono dimostrate conformi alla legislazione in vigore, testate e messe in pratica attraverso la ricerca e l'esperienza. Di conseguenza, si sono dimostrate efficaci e all'altezza delle aspettative. È stato, infine, stabilito che possono essere facilmente modificate e migliorate in base al contesto"*.

Sulla stessa lunghezza d'onda è la definizione di "buona pratica" proposta dalla Commissione Europea: *"strategie, approcci e/o attività che hanno dimostrato, attraverso la ricerca e la valutazione, di essere efficaci, efficienti, sostenibili e/o trasferibili e di portare in modo affidabile a un risultato desiderato"*²⁵².

Il Joint Committee of the European Supervisory Authorities nel *"Thematic Report on national financial education initiatives on digitalization, with a focus on cybersecurity, scams and fraud"*, pubblicato nel gennaio 2023²⁵³, ha individuato le caratteristiche che dovrebbero avere le buone pratiche in materia di educazione finanziaria. Secondo le tre Autorità di vigilanza europee competenti per la vigilanza micro-prudenziale, rispettivamente, del settore bancario (*European Banking Authority – EBA*), degli strumenti e dei mercati finanziari (*European Securities and Markets Authority – ESMA*) e delle assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali (*European Insurance and Occupational Pensions Authority – EIOPA*) una buona pratica deve essere: efficace, misurabile, sostenibile (dal punto di vista economico), innovativa (ad esempio attraverso lo strumento della *gamification*), accessibile, indirizzata ai giovani e alla parte di popolazione meno capace dal punto di vista digitale e avere un effetto moltiplicatore.

Secondo l'European Microfinance Network²⁵⁴, una organizzazione *not-for-profit* che promuove la microfinanza come mezzo per combattere l'esclusione sociale e finanziaria in Europa, una buona pratica deve essere: efficace, efficiente, documentata, accessibile, replicabile, sostenibile, orientata agli obiettivi e misurabile.

²⁵⁰ Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, Buone Pratiche di Inclusione Finanziaria. Uno sguardo Europeo, 2013, <https://www.cespi.it/sites/default/files/osservatori/allegati/buone-pratiche-di-inclusione-finanziaria.pdf>

²⁵¹ European Good Practices: ATM for SMEs Interreg Project's Experience, European Microfinance Network, Aprile 2018.

²⁵² https://ec.europa.eu/migrant-integration/page/what-are-good-practices_en

²⁵³ Thematic Report on national financial education initiatives on digitalization, with a focus on cybersecurity, scams and fraud, Joint Committee of the European Supervisory Authorities, gennaio 2023.

²⁵⁴ https://www.european-microfinance.org/sites/default/files/document/file/11.%20Good%20Practice%20Innovation_FEA_Credinfo.pdf

Come abbiamo appena visto, una “buona pratica” può essere definita in vari modi. Sulla base dei diversi contributi e delle prospettive illustrate, abbiamo quindi individuato delle caratteristiche che una buona pratica in tema di inclusione- educazione finanziaria dovrebbe avere. Innanzitutto, una pratica per poter essere presa in considerazione deve avere: una chiara descrizione del contesto, una chiara descrizione degli obiettivi e delle finalità, una chiara descrizione delle azioni/attività coinvolte. È, inoltre, necessario che la pratica abbia almeno un anno di vita e abbia già dispiegato i suoi primi effetti, in modo da poterli misurare.

Sono quindi sette le caratteristiche che identificano una buona pratica rispetto agli obiettivi sin qui definiti:

- **Efficace:** l’iniziativa ha raggiunto e ha avuto effetti sul *target group*? Ha prodotto i risultati sperati? Ha avuto un impatto sul contesto di riferimento?
- **Innovativa:** l’iniziativa ha un approccio votato all’innovazione?
- **Misurabile:** l’iniziativa deve generare risultati misurabili e comparabili.
- **Replicabile:** è possibile implementare l’iniziativa anche in altri contesti?
- **Sostenibile:** l’iniziativa è sostenibile da un punto di vista economico, finanziario, amministrativo e tecnologico?
- **Coerente:** l’iniziativa è coerente col quadro generale? È inserita nel giusto contesto?
- **Effetto moltiplicatore:** l’iniziativa ha effetto anche a livelli differenti.

La *Tavola 7.8* sintetizza le caratteristiche che una buona pratica in educazione - inclusione finanziaria dovrebbe avere sulla base dei tre approcci descritti in precedenza.

Tavola 7.8 - Le caratteristiche di una buona pratica – criteri a confronto

CeSPI	ESA Report	European Microfinance
Efficace	Efficace	Efficace
Innovativa	Innovativa	Goal oriented
Misurabile	Misurabile	Misurabile
Replicabile	Indirizzata a giovani e a gruppi vulnerabili	Replicabile
Sostenibile	Sostenibile	Sostenibile
Coerente	Accessibile	Accessibile
Con effetto moltiplicatore	Con effetto moltiplicatore	Documentata
		Efficiente

Ai fini dell’individuazione delle buone pratiche attuali, è stata condotta un’analisi approfondita dell’ampio panorama di iniziative esistenti nell’ambito dell’inclusione finanziaria, che come specificato dalla Banca Mondiale riguarda “*l’accesso di individui e imprese a prodotti e servizi finanziari utili e convenienti che soddisfano le loro esigenze - transazioni, pagamenti, risparmi, credito e assicurazioni - forniti in modo responsabile e sostenibile*”²⁵⁵.

L’altro grande filone di iniziative riguarda, invece, l’educazione finanziaria (o ancora più generale, l’alfabetizzazione finanziaria). L’educazione finanziaria è centrale per l’inclusione finanziaria perché, quando le persone precedentemente escluse ottengono l’accesso ai servizi finanziari formali, devono essere in grado di utilizzarli in modo produttivo e responsabile, senza subire danni. L’educazione finanziaria può essere fornita da scuole, istituzioni finanziarie e altri

²⁵⁵ World Bank:

<https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview#:~:text=Financial%20inclusion%20means%20that%20individuals,a%20responsible%20and%20sustainable%20way.>

soggetti, attraverso canali che vanno dalle aule scolastiche ai mass media e al contatto diretto con il personale delle istituzioni finanziarie. Nella prassi si evidenziano esperienze e sperimentazioni che agiscono su entrambi i fronti, prevedendo componenti di educazione all'interno di un processo più ampio di accompagnamento dell'individuo ad un uso corretto degli strumenti finanziari e viceversa. Per questi motivi la ricerca delle buone pratiche ha considerato entrambi le componenti.

Negli ultimi dieci anni una delle maggiori innovazioni che hanno facilitato e supportato l'inclusione finanziaria è stato lo sviluppo della finanza digitale, compresi i pagamenti tramite cellulare (mobile payments), l'internet banking, i prestiti P2P, le assicurazioni online, il *crowdfunding* ecc. Uno sviluppo che ha migliorato l'accesso da parte di cittadini stranieri, individui a basso reddito, anziani, giovani, donne, agricoltori, PMI e altri gruppi vulnerabili nei Paesi del G20 e non. La stessa innovazione ha avuto, e sta avendo ancora, risvolti positivi anche per l'educazione finanziaria che ha pienamente integrato il digitale nei suoi strumenti, programmi, strategie e corsi.

L'indagine inizialmente si è focalizzata sull'inclusione finanziaria dei migranti, ma successivamente si è ampliata, comprendendo al suo interno la categoria più generale di soggetti vulnerabili (ad esempio, giovani, anziani, persone a basso reddito, donne, abitanti delle aree rurali) e la vasta categoria delle micro, piccole e medie imprese. Questo è avvenuto perché a livello europeo, già da alcuni anni, si privilegia un approccio universalistico, con un'ottica inclusiva, senza un focus specifico sul segmento dei cittadini stranieri. Questo ovviamente differisce da ciascun paese, poiché i paesi di destinazione di grandi flussi migratori hanno predisposto e continuano a prevedere iniziative *ad hoc* per favorire l'inclusione finanziaria di queste fasce della popolazione.

Tenendo conto dei differenti livelli del fenomeno studiato, si è così proceduto alla definizione di una griglia composta da una matrice costruita dalle attività oggetto di indagine (sulle ordinate) e dalle caratteristiche in grado di identificare buone pratiche in tema di inclusione finanziaria (sull'ascisse), al cui interno sono state considerate, nello specifico, le iniziative di educazione finanziaria, riconosciute come fondamentali per il rafforzamento delle competenze economiche dei beneficiari.

Utilizzando questo schema abbiamo ottenuto un'ampia gamma di iniziative e attività che ha consentito di identificare buone pratiche, differenti per settore e livello di completezza.

Tra le molteplici iniziative oggetto di indagine sono state identificate alcune macro-categorie che consentissero una loro aggregazione:

- Iniziative di educazione finanziaria finalizzate all'inclusione finanziaria (applicazioni, portali web, corsi, moduli formativi, *helpline*, giochi di ruolo, video tutorial ecc.)
- Iniziative di alfabetizzazione finanziaria che consentono alle persone di raggiungere un livello base di conoscenze finanziarie (corsi per giovani e anziani, portali web, applicazioni, ecc.);
- Prodotti di risparmio (piani di accumulo risparmio, prodotti finalizzati all'educazione);
- Prodotti di accesso al credito e microfinanza (micro-credito, piccoli finanziamenti o credito per le start-up e per le micro, piccole e medie imprese);
- Prodotti assicurativi a difesa del risparmio, pensioni integrative, assicurazioni sanitarie integrative o assicurazioni di viaggio (es. assicurazione per i giovani extracomunitari che viaggiano in Europa per motivi di studio o per le ragazze alla pari);
- Conti correnti finalizzati all'inclusione finanziaria;
- Iniziative di assistenza finanziaria e imprenditoriale inerenti a servizi e prodotti finanziari rivolti a soggetti vulnerabili o migranti (informazioni e consulenza in lingua, uffici di assistenza, coaching, call center, guide all'utilizzo di prodotti finanziari, ecc.);
- Fintech e innovazioni digitali in ambito finanziario;
- Specifici programmi di inclusione finanziaria indirizzati a migranti e popolazione vulnerabili (ad esempio, creazione di filiali dedicate o pacchetti di prodotti e servizi targettizzati).

7.4.1 La nostra indagine: i numeri.

Nell'individuazione delle pratiche da analizzare si è proceduto a cerchi concentrici: Partendo dall'esperienza italiana abbiamo ampliato l'individuazione delle buone pratiche, prima includendo i paesi membri dell'Unione Europea e, poi, allargandoci verso il Regno Unito e i paesi candidati all'ingresso nell'Unione come Albania, Serbia e Macedonia del Nord. In totale sono state individuate 344 iniziative, di cui 328 all'interno dell'Unione Europea e 16 nel Regno Unito e nei paesi candidati. Si tratta di un'indagine che, per la sua natura non può essere considerata esaustiva di tutte le iniziative che, a vario titolo, riguardano l'inclusione e l'educazione finanziaria, ma che fornisce un quadro sintetico dello stato dell'arte e ha consentito l'individuazione di buone pratiche sulla base di un approccio metodologico condiviso.

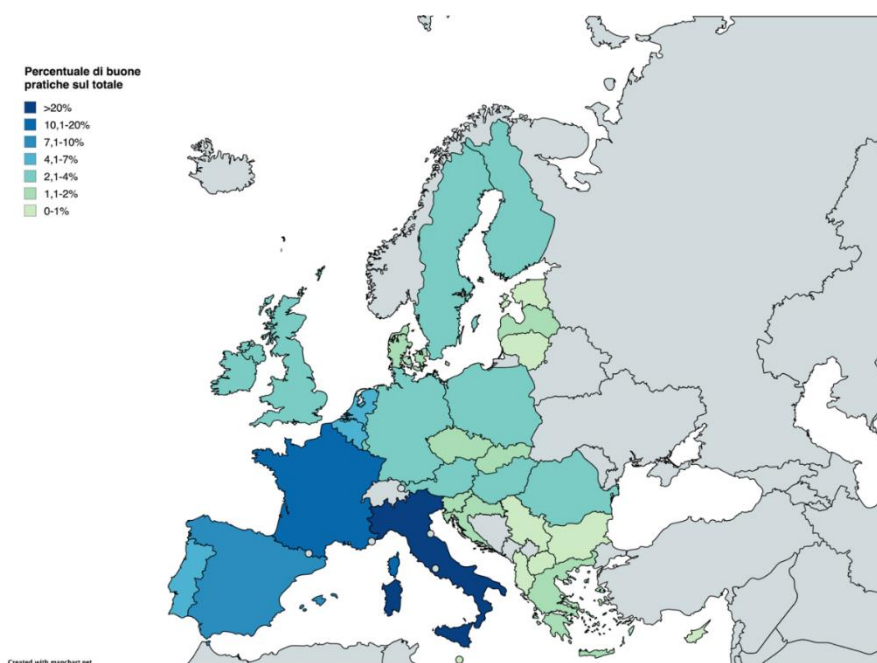
Avendo preso l'Italia come punto centrale dell'osservazione, risulta evidentemente la Nazione con il maggior numero di iniziative selezionate (70, il 20,4% del totale). Come si evince dalla *Tavola 7.9*, al secondo posto si colloca la Francia con 37 iniziative (10,8% del totale) e al terzo posto la Spagna (34 iniziative, 9,9% del totale).

Tavola 7.9 - Totale delle iniziative selezionate distinto per paese di provenienza

UNIONE EUROPEA									EX UE		
AUT	14	4,07%	FRA	37	10,76%	NED	16	4,65%	UK	11	3,20%
BEL	15	4,36%	GER	12	3,49%	POL	11	3,20%			
BUL	1	0,29%	GRE	5	1,45%	POR	15	4,36%	PAESI CANDIDATI UE		
CYP	2	0,58%	IRL	11	3,20%	ROM	8	2,33%	ALB	2	0,58%
CRO	5	1,45%	ITA	70	20,35%	SVK	4	1,16%	NMK	1	0,29%
CZE	5	1,45%	LAT	7	2,03%	SLO	5	1,45%	SRB	2	0,58%
DEN	7	2,03%	LIT	2	0,58%	SPA	34	9,88%			
EST	2	0,58%	LUX	9	2,62%	SWE	11	3,20%			
FIN	10	2,91%	MLT	2	0,58%	HUN	8	2,33%			

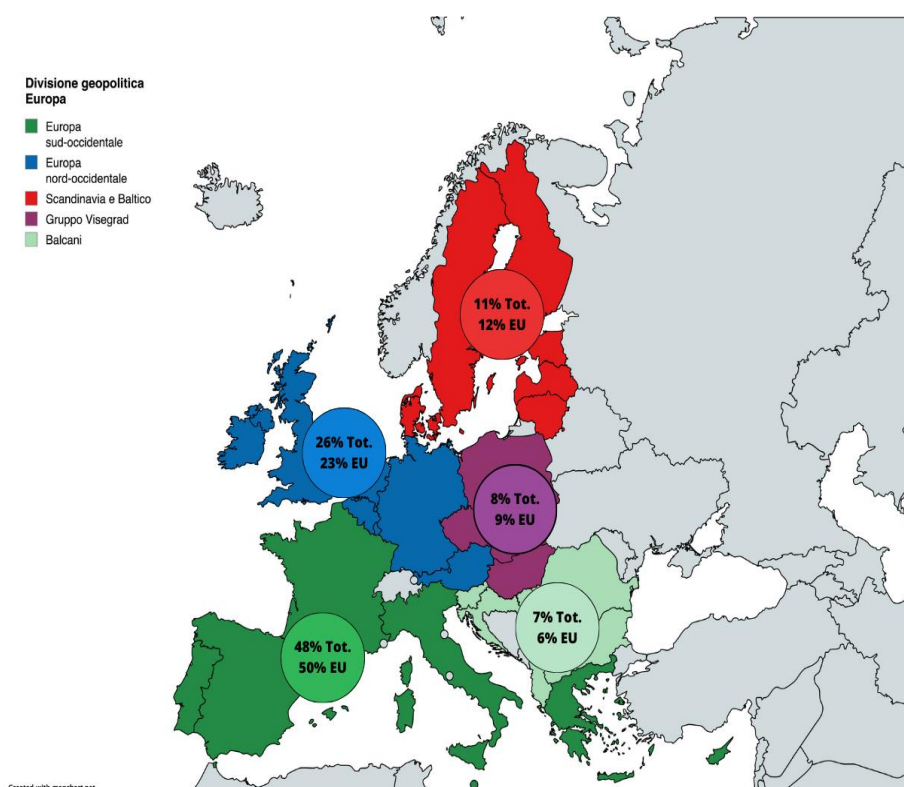
Analizzando l'elenco nel dettaglio, si può notare come Italia, Spagna e Francia concentrano 141 iniziative, che rappresentano il 41% del totale e il 43% degli Stati membri dell'Unione Europea. Mentre se consideriamo le 7 nazioni dell'Unione Europea che hanno il maggior numero di iniziative selezionate (Italia, Francia, Spagna, Paesi Bassi, Portogallo, Belgio e Austria) la somma ammonta a 201 buone pratiche, il 58,4% del totale e il 61,8% dell'area dell'Unione Europea.

Tavola 7.10 - Percentuale nazionale delle buone pratiche selezionate



Dividendo il continente europeo in 5 zone geopolitiche: Europa Sud-occidentale (Italia, Grecia, Cipro, Malta, Spagna, Portogallo e Francia), Europa Nord-occidentale (Regno Unito, Irlanda, Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo, Germania e Austria), Scandinavia e Baltico (Danimarca, Svezia, Finlandia, Estonia, Lettonia e Lituania), Balcani (Slovenia, Croazia, Serbia, Macedonia del Nord, Romania e Albania) e Gruppo di Visegrad (Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Ungheria), è possibile rappresentare graficamente la distribuzione delle pratiche rilevate (*Tavola 7.11*). Non sorprende che l'area con il maggior numero di iniziative selezionate è l'Europa Sud-occidentale (165, 48% del totale), seguita dall'Europa Nord-occidentale (88 casi, pari al 25,6%). Da rimarcare come Scandinavia-Baltico sommino ben 39 iniziative, per una percentuale dell'11,4%, più alta delle restanti due zone prese in considerazione (Gruppo di Visegrad e Balcani).

Tavola 7.11 - Percentuale di buone pratiche selezionate distinta per aree geopolitiche



Un'altra angolazione utile per dare un quadro di insieme delle buone pratiche di inclusione finanziaria selezionate è una categorizzazione per settore, ossia raggruppando le iniziative selezionate per i nove ambiti di intervento individuati in precedenza: educazione finanziaria, alfabetizzazione finanziaria, risparmio, credito, assicurazioni, conti correnti, assistenza finanziaria, fintech e programmi di inclusione finanziaria.

Come possiamo notare dalla *Tavola 7.12*, sia a livello di Unione Europea che rispetto al totale dei casi, il maggior numero di iniziative riguardano l'educazione finanziaria (rispettivamente al 58,2% e al 57,9%), seguita dalle buone pratiche di alfabetizzazione finanziaria (rispettivamente al 10,9% e al 10,4%) e da quelle sul credito (rispettivamente al 9,7% e al 9,3%). Quindi, le iniziative di formazione finanziaria – cioè educazione più alfabetizzazione – raggiungono una percentuale ragguardevole, pari al 68,3% del totale delle iniziative, cioè 235 su 344.

Tavola 7.12 – Categorizzazione delle Buone Pratiche per tipologia di attività

Settore	UNIONE EUROPEA		TOTALE	
Educazione finanziaria	191	58,23%	199	57,85%
Alfabetizzazione finanziaria	36	10,94%	36	10,43%
Risparmio	12	3,65%	15	4,35%
Credito	32	9,73%	32	9,28%
Assicurazioni	7	2,13%	7	2,03%
Conti correnti	11	3,34%	13	3,77%
Assistenza finanziaria	24	7,29%	25	7,25%
Fintech	4	1,22%	4	1,16%
Programmi di inclusione finanziaria	11	3,34%	13	3,77%

Analizzando nel dettaglio le tre principali nazioni (Italia, Francia e Spagna – *Tavola 7.13*), notiamo come, in tutte, il maggior numero di iniziative riguarda l'educazione finanziaria (rispettivamente al 64,3% per l'Italia, al 43,2% per la Spagna e al 50% per la Francia). In seconda posizione abbiamo le iniziative finalizzate all'accesso al credito in Italia (12,9%) e in Spagna (23,5%), mentre in Francia le buone pratiche di assistenza finanziaria²⁵⁶ (13,5%). Al terzo posto, infine, per l'Italia, si collocano un gruppo di buone pratiche che presentano percentuali intorno al 4%, per la Francia le iniziative finalizzate all'accesso credito e al conto corrente (entrambi al 10,8%), mentre per la Spagna i programmi di inclusione finanziaria²⁵⁷ (8,8%). Di contro, si segnala invece la scarsa presenza di iniziative legate al mondo della fintech, spesso citata da più ricerche come uno dei nuovi strumenti per perseguire l'educazione finanziaria e l'accesso a prodotti di gestione e protezione dai rischi.

Tavola 7.13 - Divisione per settore delle buone pratiche di Italia, Francia e Spagna.

Settore	ITALIA		FRANCIA		SPAGNA	
Educazione finanziaria	45	64,29%	16	43,24%	17	50%
Alfabetizzazione finanziaria	3	4,29%	2	5,41%	2	5,88%
Risparmio	3	4,29%	3	8,11%	1	2,94%
Credito	9	12,86%	4	10,81%	8	23,53%
Assicurazioni	3	4,29%	1	2,70%	0	0%
Conti correnti	1	1,43%	4	10,81%	1	2,94%
Assistenza finanziaria	3	4,29%	5	13,51%	2	5,88%
Fintech	0	0%	0	0%	0	0%
Programmi di inclusione finanziaria	3	4,29%	2	5,41%	3	8,82%

Un'ulteriore prospettiva di analisi delle buone pratiche selezionate riguarda i destinatari. Sono stati così individuate e categorizzate le principali categorie di target, operando una successiva specificazione di alcuni destinatari più generali.

²⁵⁶ Le buone pratiche di **assistenza finanziaria** comprendono, in particolare, attività di consulenza personalizzata nella gestione del bilancio e del debito, accompagnamento all'accesso a strumenti bancari di base o a forme di microcredito, oltre a percorsi di supporto all'autoimprenditorialità.

²⁵⁷ I **programmi di inclusione finanziaria** sono iniziative volte a garantire l'accesso equo e sostenibile ai servizi finanziari per persone e gruppi tradizionalmente esclusi o svantaggiati. Questi programmi integrano diverse azioni, come la promozione di strumenti finanziari accessibili, nonché il supporto all'uso consapevole e responsabile di prodotti bancari e creditizi. L'obiettivo è favorire l'autonomia economica, ridurre le disuguaglianze e prevenire l'esclusione sociale attraverso un approccio inclusivo e integrato. Si tratta in prevalenza di iniziative che riguardano più direttamente le strategie degli operatori sia pubblici che privati.

Come è possibile notare dalla *Tavola 7.14*, il 19,7% (68) del totale delle iniziative selezionate sono rivolte ad un pubblico adulto, 82 iniziative (pari al 23,8%) sono indirizzate ai giovani delle scuole e delle università, mentre il 29,3% non presenta un destinatario specifico, essendo indirizzate sia a giovani che ad adulti o anziani. Tra le iniziative rivolte agli adulti²⁵⁸ la maggior parte (68) coinvolge il target della nostra ricerca, ossia persone vulnerabili, stranieri e richiedenti asilo.

Il 9,6% (33) del totale delle iniziative selezionate ha, invece, come obiettivo quello di aiutare le famiglie ad affrontare i problemi di budget (credito/risparmio). Il 7,3% (25) ha come obiettivo di aiutare gli imprenditori ad ottenere un microcredito, mentre l'8,7% (30) riguarda le iniziative di assistenza per la realizzazione di idee imprenditoriali.

Il 19,4% del totale delle iniziative selezionate (67 casi), che diventa il 20,1% se consideriamo solo le iniziative dell'Unione Europea, utilizza canali e strumenti digitali, ad esempio portali, piattaforme e strumenti online. Inoltre, in 27 iniziative (7,8%) vengono utilizzate applicazioni e podcast, mentre 20 (pari al 5,8%) presentano una componente ludica, interattiva o di intrattenimento, come ad esempio la *gamification*.

Tavola 7.14- Divisione per destinatari delle buone pratiche selezionate

Destinatari	UNIONE EUROPEA		TOTALE	
Iniziative rivolte agli adulti	61	18,54%	68	19,71%
Iniziative rivolte alle donne	10	3,04%	10	2,90%
Iniziative rivolte agli imprenditori	37	11,25%	37	10,72%
Iniziative rivolte ai lavoratori	4	1,22%	4	1,16%
Iniziative rivolte a migranti/immigrati/richiedenti asilo	22	6,69%	23	6,67%
Iniziative rivolte agli insegnanti	16	4,86%	17	4,93%
Iniziative rivolte alle persone vulnerabili	33	10,03%	35	10,14%
Iniziative rivolte ai giovani	78	23,71%	82	23,77%
Iniziative senza destinatario specifico	98	29,79%	101	29,28%
Iniziative rivolte al credito/risparmio delle famiglie	30	9,12%	33	9,57%
Iniziative per favorire il microcredito imprese	25	7,60%	25	7,25%
Iniziative di aiuto alle idee imprenditoriali	30	9,12%	30	8,70%
Iniziative che utilizzano il digitale	66	20,06%	67	19,42%
Iniziative che utilizzano app e podcast	27	8,21%	27	7,83%
Iniziative a favore della finanza digitale	8	2,43%	8	2,32%
Iniziative che riguardano le truffe e i pericoli dell'online	19	5,78%	19	5,51%
Iniziative europee rivolte a paesi extraeuropei	3	0,91%	3	0,87%
Iniziative con un approccio ludico/interattivo/di intrattenimento	20	6,08%	20	5,80%

Benché il numero non sia particolarmente elevato (il totale è 17, pari al 4,9%) è importante segnalare le iniziative che riguardano gli insegnanti, questo perché attraverso la loro azione è possibile innescare un effetto moltiplicatore, grazie alla loro attività nelle scuole e nelle università, con un “effetto a cascata” delle conoscenze finanziarie acquisite, che andranno a coinvolgere non solo gli studenti ma anche le loro famiglie.

In senso negativo, invece, ci preme segnalare la scarsa attenzione riservata alle tematiche di genere (il totale delle iniziative che hanno questo target specifico è pari a 10, il 2,9%), sia per l'attività di educazione finanziaria e sia per quella di assistenza finanziaria per la realizzazione di idee imprenditoriali. Se da un lato la componente di genere appare spesso come elemento trasversale, all'interno di target più ampi, il basso numero di iniziative specificatamente diretti a questo segmento di clientela, che risulta più esposto all'esclusione finanziaria e a fenomeni di violenza di genere, appare come un elemento di analisi e riflessione specifica da parte degli operatori e dei policy maker.

²⁵⁸ Con tale termine indichiamo le iniziative che hanno come destinatari esclusivi persone adulte.

Infine, abbiamo aggregato le iniziative selezionate per tipologia di ente di provenienza (*Tavola 7.15*), distinguendo fra buone pratiche condotte da un ente privato, da un ente pubblico o da una partnership pubblico/privata, con un'ulteriore segmentazione al loro interno. Il 43,3% del totale delle buone pratiche (149 casi) deriva da iniziative realizzate da un ente pubblico, il 47,1% (162 casi) proviene da un ente privato e il 9,6% (33 casi) da un partenariato pubblico/privato.

Tavola 7.15 - Categorizzazione delle iniziative per ente di provenienza

	UNIONE EUROPEA		TOTALE	
Provengono da un ente pubblico	141	42,99%	149	43,31%
Iniziative governative	24	7,32%	32	9,30%
Banche centrali nazionali	51	15,55%	51	14,83%
Enti indipendenti*	66	20,12%	66	19,19%
Partnership pubblico/privato	32	9,76%	33	9,59%
Provengono da ente privato	155	47,26%	162	47,09%
Banche/istituti finanziari	52	15,85%	54	15,70%
Enti senza scopo di lucro	38	11,59%	39	11,34%
Associazioni di banche	30	9,15%	33	9,59%

* Enti e organismi pubblici che operano con autonomia funzionale e organizzativa rispetto al governo, con lo scopo di svolgere la propria attività in modo imparziale e senza interferenze politiche

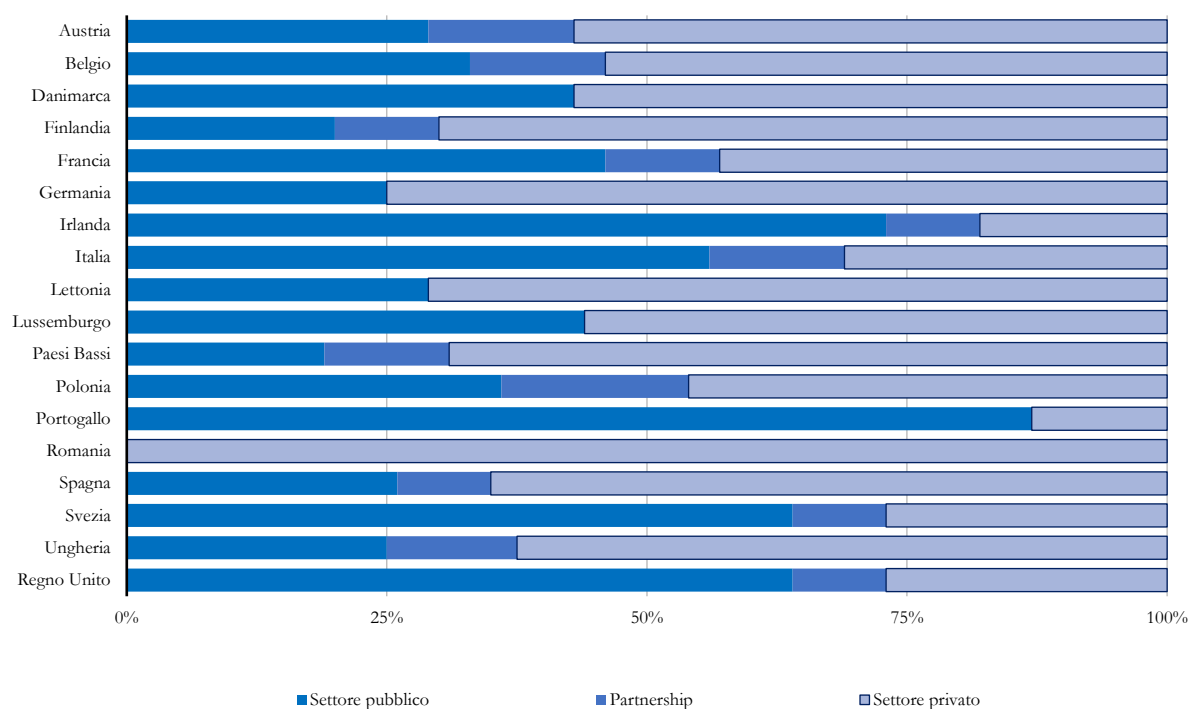
Tra le iniziative riconducibili ad un ente pubblico il maggior numero è proposto dagli enti indipendenti²⁵⁹ (66 casi, il 19,2%) e dalle banche centrali nazionali (51 casi, il 14,8%). Nel settore privato sono state individuate 54 iniziative (il 15,70% del totale) provenienti da banche e istituti finanziari, 39 (11,3%) da ong e imprese sociali e 33 (9,6%) da associazioni di banche che agiscono come enti senza scopo di lucro.

Segnaliamo, di contro, lo scarso numero di iniziative di provenienza governativa. I governi negli ultimi anni hanno sempre più abbracciato l'inclusione finanziaria come obiettivo politico, riconoscendo il suo potenziale per la crescita economica e la riduzione della povertà e per il suo contemporaneo effetto positivo sull'inclusione, anche da un punto di vista sociale, delle persone vulnerabili, dei migranti e dei richiedenti asilo politico. Se, da un lato, sul piano pratico, le iniziative di inclusione finanziaria non possono prescindere dal coinvolgimento di attori pubblici o privati sul territorio, è altrettanto vero che le iniziative governative possono svolgere un importante ruolo di coordinamento e di promozione di un approccio di sistema, particolarmente efficace in questo campo, con riflessi regolamentari e possibili meccanismi di incentivazione attivabili a supporto degli operatori.

Infine, abbiamo analizzato all'interno dei singoli Stati la percentuale di iniziative che provengono dal settore pubblico, da quello privato o da una partnership pubblica/privata. Come si nota dal grafico sottostante la provenienza delle iniziative è abbastanza omogenea. Per Irlanda, Italia, Portogallo, Svezia e Regno Unito si rileva una predominanza di iniziative pubbliche. Mentre in Romania abbiamo esclusivamente iniziative legate al settore privato, per le altre nazioni il rapporto tra pubblico e privato è sostanzialmente bilanciato, grazie anche alla presenza dei partenariati.

²⁵⁹ In questa categoria rientrano gli enti e organismi pubblici che operano con autonomia funzionale e organizzativa rispetto al governo, con lo scopo di svolgere la propria attività in modo imparziale e senza interferenze politiche.

Tavola 7.16 – Classificazione a livello nazionale delle iniziative per ente di provenienza



	SETTORE PUBBLICO				PARTEC PUBB/ PRIV	SETTORE PRIVATO	
	TOTALE	Governo	Banca Centrale	Enti indipendenti		TOTALE	Banche
Austria (14)	5	0	1	3	2	7	0
Belgio (15)	5	2	0	3	2	8	0
Danimarca (7)	4	0	0	3	0	3	2
Finlandia (10)	3	0	1	2	1	6	0
Francia (37)	17	0	10	7	4	16	6
Germania (12)	3	1	0	2	0	9	3
Irlanda (11)	8	2	2	4	1	2	2
Italia (70)	39	4	19	16	9	22	14
Lettonia (7)	2	0	0	2	0	5	0
Lussemburgo (9)	4	0	0	4	0	5	0
Paesi Bassi (16)	3	2	1	0	2	11	0
Polonia (11)	4	2	0	2	2	5	2
Portogallo (15)	13	1	8	4	0	2	0
Romania (8)	0	0	0	0	0	8	3
Spagna (34)	9	0	4	5	3	22	15
Svezia (11)	7	0	0	7	1	3	1
Ungheria (8)	2	2	0	0	1	5	1
Regno Unito (11)	7	7	0	0	1	3	2

7.4.2 Una selezione di buone pratiche di educazioni finanziaria

Il paragrafo seguente presenta una selezione di buone pratiche di inclusione finanziaria individuate nel corso dell'indagine, con l'obiettivo di offrire esempi concreti di interventi efficaci e potenzialmente replicabili. Le esperienze riportate sono state selezionate sulla base di criteri quali l'innovatività delle soluzioni proposte, la loro rilevanza rispetto ai bisogni dei destinatari, la possibilità di adattamento in contesti differenti e il contributo apportato in termini di accesso equo ai servizi finanziari, la distribuzione geografica. La raccolta delle pratiche selezionate intende arricchire la riflessione sulle strategie di inclusione e favorire la diffusione di modelli virtuosi a livello nazionale e internazionale.

NOME INIZIATIVA

START-UP SERVICES VIENNA BUSINESS AGENCY

Menu Deutsch Login

vienna business agency

For the City of Vienna

→ Consultations

→ Funding

→ Events & workshops

Developing and promoting business in Vienna.

SITO WEB

DOVE

CHI

DESTINATARI

CARATTERISTICHE

<https://viennabusinessagency.at/consultations/>

Austria

Vienna Business Agency

Migranti interessati a diventare imprenditori

Partendo dall'esperienza acquisita con il progetto Mingo-Migrant Enterprises Service, la Vienna Business Agency ha avviato questo progetto di assistenza per migranti.

La Vienna Business Agency è stata fondata nel 1982 come Fondo per lo sviluppo economico (Wirtschaftsförderungsfonds) dalla Città di Vienna, dalla Camera di Commercio di Vienna, da UniCredit Bank Austria AG (ex Zentralsparkasse) e dalla Erste Bank der Österreichischen Sparkassen AG (ex Erste Österreichische Sparkasse). Il suo obiettivo primario è di supportare le aziende locali e internazionali in ogni fase del loro sviluppo aziendale, fornendo assistenza al superamento di tutti gli ostacoli in particolare per i cittadini stranieri che si trasferiscono in Austria.

In particolare, questo progetto è indirizzato a persone con un background migratorio che vogliono diventare imprenditori.

La Vienna Business Agency vuole proporsi come punto di contatto, offrendo servizi gratuiti e multilingue come coaching su come avviare la propria impresa, su quale finanziamento scegliere, su come eventualmente espandere l'azienda; workshop in più lingue per migliorare il tedesco, anche quello business; informazioni sui servizi messi a disposizione dalla Città di Vienna; supporto per la richiesta di finanziamenti e per superare eventuali problemi burocratici.

I giovani imprenditori vengono seguiti dalle prime fasi del progetto fino ad un massimo di 3 anni dopo la costituzione. I consulenti e gli esperti esterni coinvolti hanno spesso un passato da migranti e sono in grado di fornire informazioni e supporto in molte lingue. Questo permette agli imprenditori migranti di accedere facilmente al programma.

Il progetto è un'iniziativa governativa ed è finanziata dalla Città di Vienna e da fondi dell'Unione Europea.



About Febelfin ▾

Services ▾

Themes ▾

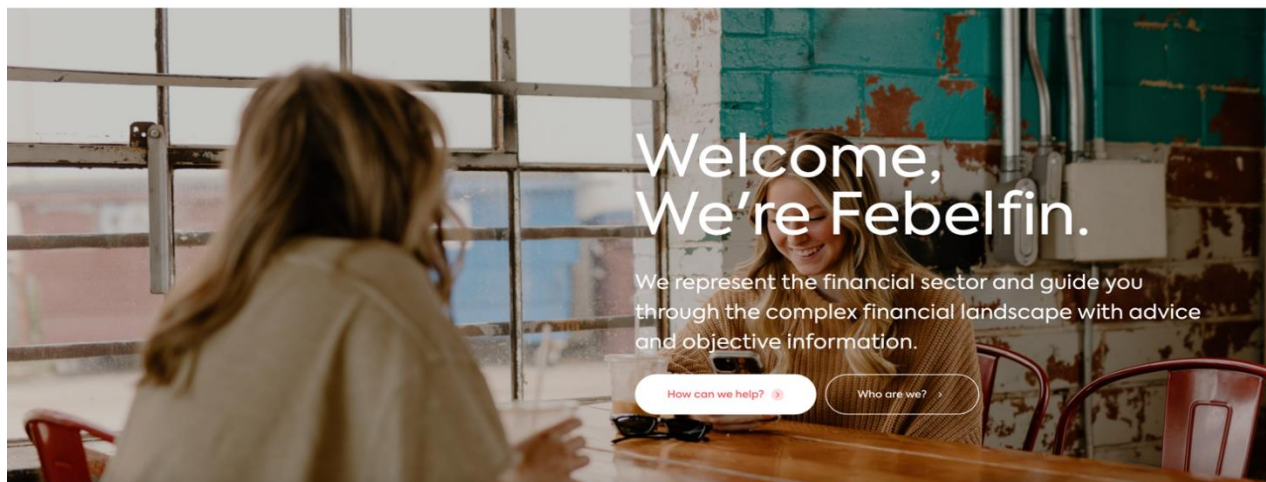
Facts and figures

Press room

Publications

Contact us ▾

EN ▾



Welcome, We're Febelfin.

We represent the financial sector and guide you through the complex financial landscape with advice and objective information.

[How can we help? 📞](#)
[Who are we? ➔](#)

SITO WEB

<https://www.febelfin.be/en/node/858>

DOVE

Belgio

CHI

Febelfin (Fédération belge du secteur financier)

DESTINATARI

Rifugiati ucraini

CARATTERISTICHE

In Belgio da diversi anni le banche garantiscono a rifugiati e richiedenti asilo, a determinate condizioni, l'accesso da un servizio bancario di base che consenta loro di avere un conto corrente e una carta di pagamento con cui effettuare pagamenti di base.

Subito dopo lo scoppio della guerra in Ucraina, in breve tempo, le banche belghe hanno deciso di offrire un servizio bancario di base per i cittadini ucraini che hanno dovuto lasciare il paese a causa della guerra. Il servizio consente ai correntisti di effettuare operazioni di base a un costo limitato. La banca, per l'apertura del conto, richiede nome e cognome della persona, data e luogo di nascita e luogo di residenza (anche temporanea).

Nel marzo 2022, subito dopo l'inizio della guerra in Ucraina, Febelfin ha incontrato le autorità politiche (nel caso specifico i dipartimenti responsabili delle Finanze e dell'Immigrazione) per discutere dell'accesso ai servizi bancari di base per gli ucraini in fuga dalla guerra. Assicurandosi che l'Ufficio Immigrazione rilasciasse loro una carta di soggiorno temporanea con uno specifico status di protezione, Febelfin ha contattato le banche per chiedere loro di garantire ai rifugiati ucraini i servizi bancari di base. Attraverso questi servizi bancari di base è possibile effettuare operazioni come prelievi di contanti, pagamenti tramite bonifico o carta di debito e per impostare ordini permanenti e addebiti diretti.

Febelfin ha raccolto tutte le informazioni utili su come organizzare le attività bancarie in Belgio per i rifugiati ucraini. La brochure di comunicazione, che contiene le risposte alle domande più frequenti sull'attività bancaria di base, è disponibile in sei lingue: ucraino, russo, inglese, francese, olandese e tedesco.

Secondo i dati forniti da Febelfin, dall'invasione russa dell'Ucraina, in Belgio, in pochi mesi sono stati aperti 11.292 conti correnti bancari da parte di rifugiati in arrivo dall'Ucraina. La cifra è, poi, salita a 23.309 nel luglio 2022 e si è attestata a 31.220 conti correnti all'inizio di settembre 2022, gli ultimi dati a nostra disposizione. Di questi, circa il 57% erano conti bancari di base, che permettevano ai titolari di effettuare operazioni essenziali come prelievi, pagamenti con carta e ricezione di benefici sociali. Il restante 43% ha optato per conti bancari ordinari.²⁶⁰

²⁶⁰ <https://febelfin.be/en/press-room/bank-society/ukrainian-refugees-find-their-way-to-belgian-banks>

Funding of SMEs

All formats



Sort by



All time periods



SITO WEB

<https://www.esf.de/portal/EN/REACT-EU/Micro-mezzanine-fund.html>

DOVE

Germania

CHI

Ministero federale dell'economia e della protezione del clima (BMWK)

DESTINATARI

Giovani imprenditori

CARATTERISTICHE

Mikromezzaninfonds Deutschland è stato lanciato nel 2013 ed è una iniziativa di microcredito proposta dal Ministero Federale degli Affari Economici e dell'Azione Climatica (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz), cofinanziato dal Fondo Speciale ERP e dal Fondo Sociale Europeo (FSE). L'Unione europea finanzia programmi e progetti insieme al suddetto Ministero nell'ambito della risposta dell'UE alla pandemia di COVID-19, attraverso i finanziamenti dell'Assistenza alla Ripresa per la Coesione e i Territori d'Europa (REACT-EU) nel contesto di NextGenerationEU.

Il target generale previsto sono le piccole e micro imprese di giovani imprenditori, ma primariamente questa iniziativa riguarda le imprese che offrono formazione, quelle che nascono dalla disoccupazione o che sono gestite da donne o da persone con un background migratorio. Anche le imprese sociali in ambito commerciale e le imprese nel settore ambientale possono essere sostenute dal fondo e rientrano tra i gruppi target speciali presi in considerazione.

Il finanziamento è fornito come partecipazione silenziosa attraverso le società di investimento di medie dimensioni, che sono rappresentate in tutti gli stati federali tedeschi. L'importo massimo di partecipazione è di 50.000 euro per una durata di 10 anni. Per le aziende del gruppo target, l'importo massimo dell'investimento è di 150.000 euro, con un finanziamento iniziale limitato a 75.000 euro. La durata complessiva dell'investimento nel Mikromezzaninfonds Deutschland è di 10 anni, pensata per garantire un sostegno stabile e a medio-lungo termine alle imprese beneficiarie. Il rimborso del capitale finanziato inizia al settimo anno dall'erogazione, suddiviso in tre rate annuali uguali che permettono di alleggerire la pressione finanziaria iniziale e favorire la crescita aziendale senza stringenti vincoli di liquidità nei primi anni.

Per quanto riguarda i costi, il fondo prevede una commissione fissa annuale dell'8% sul capitale erogato, che rappresenta la remunerazione base per il finanziamento mezzanino. Per categorie specifiche di imprese, ad esempio startup innovative o imprese appartenenti a gruppi target (donne imprenditrici, migranti, ex disoccupati, imprese sociali o con focus sulla sostenibilità), questa commissione è ridotta al 4%, agevolando così l'accesso al capitale per chi si trova in condizioni più vulnerabili o rappresenta segmenti strategici per la crescita economica.

Oltre a questa commissione annuale, è prevista una commissione di elaborazione una tantum pari al 3,5%, che copre i costi amministrativi legati alla valutazione e alla gestione della pratica di finanziamento. Infine, è prevista una partecipazione variabile agli utili fino all'1,5% annuo, che consente al fondo di condividere i successi dell'impresa, rendendo il finanziamento più flessibile e legato ai risultati economici dell'azienda stessa.

Il programma è quindi pensato principalmente per micro, piccole e giovani imprese, startup e imprenditori con risorse patrimoniali limitate, con una particolare attenzione a chi proviene da contesti svantaggiati o ha difficoltà ad accedere a forme tradizionali di credito. L'obiettivo è promuovere l'inclusione finanziaria, sostenere l'innovazione e la crescita di imprese che altrimenti faticerebbero a reperire capitale proprio o debito in condizioni favorevoli.



Il Progetto

Corsi

Lo Sportello

Diventa volontaria

Donazioni

Accedi o registrati



Quanto vale la tua indipendenza economica ? Inizia ora il tuo percorso di consapevolezza.

Iscriviti ai corsi **"Donne al quadrato"** e cambia il tuo futuro.

CALENDARIO

GLOBAL THINKING

SITO WEB

<https://www.donnealquadrato.it/>

DOVE

Italia

CHI

Global Thinking Foundation

DESTINATARI

Donne

CARATTERISTICHE

"Donne al Quadrato" è il progetto gratuito di Global Thinking Foundation, che prende il nome dalla sua attività di promozione dell'alfabetizzazione finanziaria per le donne, al fine di fornire un supporto concreto e formativo a donne in difficoltà e fasce indigenti della società. Nata nel 2016 su iniziativa di Claudia Segre, la Fondazione mira ad organizzare iniziative e progetti che abbiano come obiettivo la diffusione dell'educazione finanziaria con finalità sociali ed inclusive e rivolte all'indipendenza economica e all'empowerment delle donne.

Attraverso "Donne al Quadrato" un gruppo di 106 volontarie della Fondazione (con esperienza in finanza, legge, economia e psicologia) condividono le conoscenze e le competenze acquisite nel corso della loro carriera professionale. Le partecipanti acquisiscono competenze sulla gestione delle proprie finanze senza affidarle ad altri, a prevenire la violenza economica e ad assumere un ruolo di protagoniste consapevoli rispetto alle proprie scelte di vita, sia personali che professionali.

L'iniziativa prevede una serie di lezioni in presenza o interattive sui temi dell'educazione finanziaria, dell'impresa al femminile e dell'orientamento professionale. Approfondimenti e slide delle lezioni sono costantemente consultabili sul portale. I corsi in presenza sono divisi in quattro moduli che riguardano la pianificazione finanziaria familiare, la gestione degli investimenti, la realizzazione dell'idea imprenditoriale e la progettazione del futuro.

All'interno del progetto è inserito anche lo Sportello di Ascolto Gratuito della Fondazione: attivo sempre 24/7, sia in digitale che in presenza a Milano, Palermo e Lecce, si rivolge alla cittadinanza tutta con l'obiettivo di fornire accompagnamento, supporto, mentorship e consulenza gratuita di tipo legale, fiscale, finanziario, di orientamento professionale e di mediazione.

Secondo gli ultimi dati forniti, nel progetto "Donne al Quadrato", in quattro anni, oltre 7.500 donne hanno preso parte ai corsi organizzati e di queste ben 2.130 sono coloro che hanno partecipato nel 2023.

Nel 2023, il progetto è stato riconosciuto tra le migliori iniziative nella categoria "Diseguaglianze, pari opportunità, resilienza" durante il Forum della Pubblica Amministrazione, in collaborazione con ASviS, per il suo contributo al raggiungimento degli obiettivi dell'Agenda ONU 2030, in particolare l'Obiettivo 5 relativo alla parità di genere. Nel 2025, Donne al Quadrato ha avviato una collaborazione con **Donne Coldiretti Piemonte**, mirata a promuovere l'empowerment finanziario e l'imprenditoria femminile nel settore agricolo. Inoltre, è stata lanciata una partnership con **Avon Italia e il Gruppo BPM**, offrendo un corso teorico-pratico di educazione finanziaria rivolto alle Consulenti Avon. Il percorso annuale, iniziato il 18 dicembre 2024, mira a fornire competenze finanziarie digitali e strumenti per l'autonomia economica.



The social development bank for Europe

ENGLISH / FRANÇAIS

CEB and Ukraine | Tenders | Contact the CEB | Jobs

About us | Project financing | Partnering with Donors | Investor relations | News and publications

Search

News and publications | Projects in focus | Empowering women through business

Empowering women through business

MI-BOSPO is a Bosnian microfinance institution that works mainly with micro and small enterprises owned by women – who often have no stable income. A CEB programme loan is helping MI-BOSPO to address women's economic empowerment and inclusion, and improve their living conditions.

Related publications

Technical brief - Supporting inclusion in Europe through microfinance
This technical brief reviews microfinance activities in Europe and highlights three key areas of intervention for international finance ...
Published: May 2019

SITO WEB

<https://coebank.org/en/news-and-publications/projects-focus/driving-force-change/>
<https://coebank.org/en/news-and-publications/projects-focus/empowering-women-entrepreneurs/>

DOVE

Italia e Spagna

CHI

PerMicro (Italia), MicroBank (Spagna) e CEB (The Council of Europe Development Bank)

DESTINATARI

Donne imprenditrici con background migratorio

CARATTERISTICHE

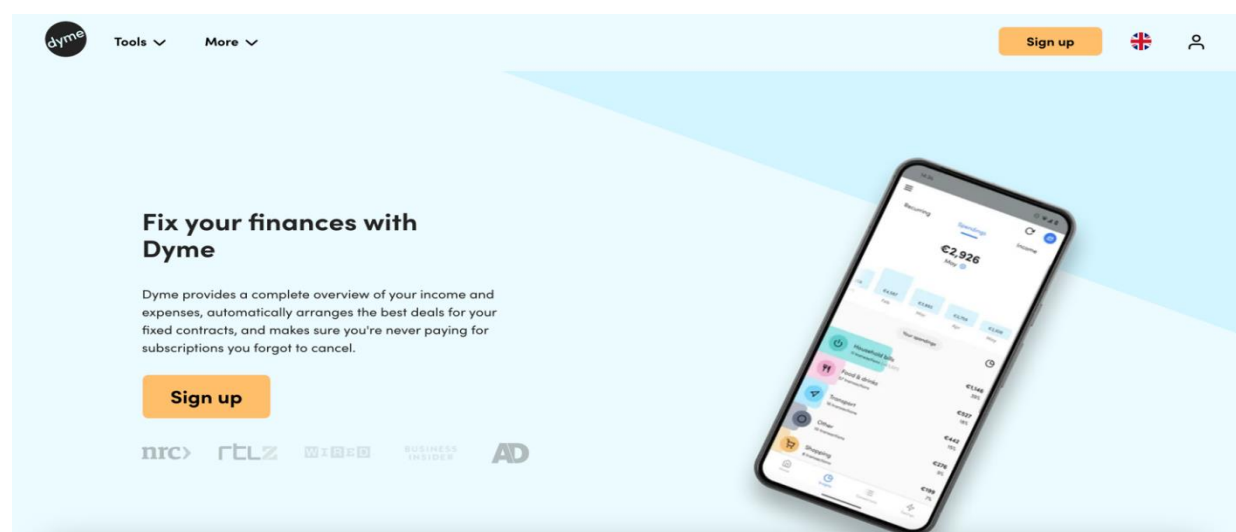
La CEB persegue la sua missione attraverso il finanziamento di progetti a favore dell'inclusione finanziaria di persone vulnerabili. Dal 2013 (anno del primo prestito) collabora con PerMicro, una tra le più importanti società di microcredito in Italia. Tra le attività di PerMicro si segnalano: l'attività di mentoring (che caratterizza il microcredito), finalizzata ad accompagnare il cliente nella progettazione e realizzazione dell'idea imprenditoriale, del business plan, fino alla richiesta del prestito, e il progetto "Women To Be Free". Questo progetto di occupa di educazione finanziaria, empowerment e accompagnamento all'imprenditoria per donne vittime di violenza. Le donne che vorranno mettersi in proprio aprendo un'attività imprenditoriale riceveranno supporto per lo sviluppo di un business plan da parte di PerMicro. Queste e altre attività si inseriscono nel filone di progetti di PerMicro per favorire l'eguaglianza di genere. Secondo il Bilancio Sociale dell'operatore, infatti, nel 2023 in PerMicro il 37% delle imprese finanziate sono femminili, il 4% in più rispetto all'anno precedente.

CEB e PerMicro lavorano insieme su progetti ad alto impatto sociale. L'obiettivo è sostenere l'inclusione finanziaria della popolazione vulnerabile e a basso reddito e/o con background migratorio. Particolare attenzione viene data all'occupazione e all'imprenditoria femminile. Nel 2018 CEB ha erogato un prestito, per il sostegno di queste attività, di €7 milioni, nel gennaio 2021 è stato approvato un ulteriore prestito di €3.6 milioni, mentre il 15 settembre 2023 è stata annunciata la concessione di una linea di prestito da 12 milioni di euro a favore di PerMicro, da destinare esclusivamente al sostegno di microimprese, di cui almeno il 25% di esse guidata da donne.

MicroBank è una banca sociale spagnola nata nel 2007, che fornisce finanziamenti, in prevalenza microcrediti, a gruppi e progetti che hanno un impatto sociale positivo. Tra le quattro aree di impatto individuate dalla banca, oltre all'inclusione finanziaria, è presente l'uguaglianza di genere. MicroBank sta aiutando un numero sempre maggiore di donne ad avviare nuove attività, raggiungendo una percentuale di neo-imprenditrici superiore a quella degli uomini (57% rispetto al 44%). Stando ai dati forniti dalla banca, nel 2024 il 45% delle donne che richiedono il sostegno di MicroBank sono di età compresa tra i 36 e i 49 anni, il 26% di età compresa tra i 50 e i 64 anni e il 22% di età compresa tra i 26 e i 35 anni. Per quanto riguarda il livello di istruzione, il 66% delle imprenditrici non possiede un titolo di laurea. Circa le motivazioni che spingono all'imprenditorialità, il 27% delle donne ha avviato un'impresa dopo aver individuato un'opportunità di business. Il 24% lo ha fatto per vocazione, con un aumento significativo rispetto al 16% del 2023. Infine, il 20% ha cercato, nell'attività d'impresa, lo spazio per una maggiore indipendenza, una cifra inferiore al 26% registrato l'anno precedente. Nel 2024, MicroBank ha concesso 6.986 prestiti a donne per un valore totale di 110,9 milioni di euro, con un importo medio del prestito di 15.870 euro.

Per supportare l'iniziativa imprenditoriale femminile MicroBank ha avviato specifici rapporti di collaborazione, come ad esempio il Programma di sostegno all'imprenditoria femminile (PAEM), in partnership con lo Spanish Women's Institute e realizzato tramite le camere di commercio. Il programma fornisce informazioni, aiuto e supporto alle donne che vogliono realizzare la loro idea imprenditoriale. Nel 2021 sono state aiutate 151 donne e negli anni questo numero ha superato le 1200 unità per €21 milioni di prestiti. Tra i più importanti rapporti di collaborazione vi è quello con la CEB, che secondo i dati aggiornati al 2021 forniti dalla banca, ha concesso un totale di €660,9 milioni sotto forma di prestiti. Con questa somma sono stati finanziati 69.392 microcrediti, con una somma media concessa di €9.524.

NOME INIZIATIVA	L'ECONOMIA PER TUTTI
 CALCOLATORE Calcolatore del costo delle rimesse	 Tu e l'economia: il sussidio didattico
SITO WEB DOVE CHI DESTINATARI CARATTERISTICHE	https://economiepertutti.bancaditalia.it/percorsi-formativi/tu-e-l-economia/index.html Calcolatore del costo delle rimesse L'economia per tutti Italia Banca d'Italia Migranti
La Banca d'Italia ha predisposto due strumenti di educazione finanziaria pensati primariamente per i migranti: il sussidio didattico Tu e l'economia e il calcolatore per il costo delle rimesse. Entrambi disponibili e scaricabili gratuitamente dal sito L'economia per tutti. Tu e l'economia spiega i principi e i temi di base dell'economia e della finanza in un'ottica di inclusione finanziaria: è il materiale didattico pensato per rispondere a domande e bisogni quotidiani di educazione finanziaria, come aprire un conto corrente, inviare i soldi all'estero, chiedere un prestito. Vengono trattati in dettaglio argomenti particolarmente vicini agli interessi e alle preoccupazioni di vita della popolazione migrante, come per esempio le modalità e i costi per inviare una remessa nel proprio paese d'origine. È composto da una app scaricabile su tutti i dispositivi mobili, una guida per il docente e un fascicolo per lo studente ed è basato su un approccio didattico adatto agli adulti perché parte dall'esperienza personale e da situazioni concrete per costruire la competenza finanziaria attraverso molteplici attività proposte. Tu e l'economia è liberamente scaricabile dal sito di educazione finanziaria della Banca d'Italia. Le informazioni del sussidio sono completate anche dal calcolatore del costo delle rimesse incluso nel sito l'Economiepertutti e include consigli pratici per contenere i rischi e i costi per inviare soldi all'estero. Si tratta di uno strumento concreto: permette di quantificare precisamente i costi per inviare i soldi all'estero a partire dall'importo pagato, il tasso di cambio e le commissioni di invio e alla ricezione.	



SITO WEB

<https://dyme.app/en>

DOVE

Paesi Bassi

CHI

Dyme B.V.

DESTINATARI

Accessibile a tutti

CARATTERISTICHE

Dyme BV è un'azienda olandese fondata nel 2018 che sviluppa tecnologie che permettono una migliore gestione delle finanze. Lo strumento di maggior successo è l'app Dyme, che permette all'utente di avere un quadro chiaro delle entrate e uscite e fornisce strumenti utili per tagliare i costi delle spese fisse.

È possibile collegare l'app Dyme al proprio conto bancario per avere un quadro chiaro e preciso delle proprie finanze e scoprire le aree in cui è possibile risparmiare. La connessione è criptata TLS-256 bit e certificata PSD2 per la sicurezza; quindi, la protezione dei dati è molto elevata e solo l'utente può accedervi. La tecnologia permette di separare i costi fissi, i costi variabili e le entrate e li presenta in una panoramica di facile comprensione. Con Dyme è possibile avere tutte le spese rappresentate in una dashboard. Dall'app sarà possibile anche gestire i contratti in essere, potendoli disdire, rinegoziare o chiedere a uno dei consulenti personali di rivederli. Inoltre, è possibile annullare gli abbonamenti sottoscritti e stabilire un budget per gli acquisti. Infine, previa specifica autorizzazione dell'utente, l'app si impegna a ridurre i costi fissi ogni anno negoziando un miglior accordo con il fornitore.

L'app può essere scaricata gratuitamente, ma vi è la possibilità di sottoscrivere degli abbonamenti a pagamento, come ad esempio Dyme Premium, che consente agli utenti di accedere a una serie di funzionalità che non sono disponibili nell'app gratuita, come ad esempio la **cancellazione gratuita degli abbonamenti indesiderati**, gestita direttamente tramite l'app, e la **creazione di sottocategorie personalizzate** per una gestione più dettagliata delle spese.

Peak, una società di investimento di Amsterdam che aveva già sostenuto Dyme dal 2019, ha reinvestito nella startup 2 milioni di euro nel 2021. Inoltre, sono intervenuti anche diversi "angel investors", tra cui Paul Forster, il fondatore del sito di lavoro Indeed.com, e Hans van der Noordaa, ex CEO Retail Banking di ING. Tra il 2019 ed il 2020 Dyme ha ricevuto anche un finanziamento europeo di 50.000 di euro all'interno del programma per la ricerca e l'innovazione Horizon 2020.

Nel giugno 2021 l'app contava 300.000 utenti nei Paesi Bassi (con stime di crescita verso il milione per il 2022) e avanzava i primi passi sul mercato britannico.

BRIDGE FUND

Lenen + Beleggen + Kennisbank + Over ons + Partnerships

Check je mogelijkheden

Uitstekend 4.7 uit 5 Trustpilot

Flexibel Zakelijk Krediet

Altijd geld achter de hand. Voor je weet maar nooit.

Check je mogelijkheden →

Geheel vrijblijvend en kosteloos

SITO WEB

<https://www.bridgefund.nl/>

DOVE

Paesi Bassi

CHI

BridgeFund B.V

DESTINATARI

Imprenditori

CARATTERISTICHE

BridgeFund è una piattaforma internet che aiuta gli imprenditori a soddisfare le loro esigenze finanziarie, senza il coinvolgimento di una banca. Da un lato ci sono gli investitori, che mettono il denaro a disposizione della piattaforma in cambio di rendimenti e, dall'altro, gli imprenditori, i quali possono prendere in prestito questo denaro per investire. BridgeFund valuta attentamente i partecipanti, garantendo un equilibrio tra domanda e offerta e si assicura che il trasferimento del denaro avvenga in modo rapido e sicuro.

BridgeFund è stato fondato nel 2018 con l'ambizione di rendere il finanziamento delle imprese il più semplice, veloce e responsabile possibile e di offrire agli investitori un tasso di interesse allettante sui loro risparmi. La società abbraccia il motto "automatizzato dove possibile e umano dove auspicabile", quindi il processo di finanziamento è online e automatizzato. Tuttavia, grazie alla presenza di Customer Success Manager, è possibile avere assistenza in presenza.

BridgeFund concede un prestito massimo di 250.000 euro, non applica alcuna commissione e il rimborso anticipato è esente da penali. Il prestito per essere accettato deve provenire da un'azienda che esiste da almeno 1 anno e un fatturato di almeno 50.000 euro all'anno. L'entità del tasso di interesse dipende dall'importo del prestito e dal profilo di rischio dell'azienda. Più il flusso di cassa è positivo, più il tasso d'interesse è basso. Infine, il prestito deve essere rimborsato entro un massimo di 24 mesi (2 anni). È possibile, tuttavia, richiedere un periodo più breve, a seconda dell'importo del prestito.



SITO WEB

<https://www.finanzasparatodos.es/>

DOVE

Spagna

CHI

Commissione Nazionale del Mercato dei Titoli (CNMV), della Banca di Spagna e del Ministero degli Affari Economici e della Trasformazione Digitale

DESTINATARI

Chiunque voglia migliorare le proprie conoscenze finanziarie

CARATTERISTICHE

Un piano nazionale di educazione finanziaria che si propone di migliorare l'alfabetizzazione finanziaria dei cittadini, fornendo loro le informazioni e le risorse fondamentali di cui hanno bisogno per gestire il proprio denaro in modo responsabile e consapevole. Il piano è nato nel 2008 seguendo le raccomandazioni della Commissione Europea e tenendo conto dei principi internazionali sulle strategie nazionali di educazione finanziaria, definiti dalla International Network on Financial Education (INFE) dell'OCSE.

Il piano di rivolge a tutti i segmenti della popolazione al fine di migliorare la cultura finanziaria dei cittadini che risiedono in Spagna. La popolazione può partecipare a giornate di formazione, workshop, radio, televisione, conferenze, seminario, anche grazie a un sito web di riferimento. Tra le varie iniziative proposte si segnalano: l'organizzazione di una giornata dell'educazione finanziaria, un programma e un concorso di educazione finanziaria nelle scuole, una rete di collaboratori per permettere il successo del piano, un codice di buone pratiche di educazione finanziaria.

Una parte del sito è dedicato agli insegnanti, che dal sito possono scaricare materiale didattico utile per le loro lezioni in classe. Inoltre, fornisce informazioni neutrali, libere da qualsiasi interesse commerciale e di comparazione tra le diverse offerte: un supporto ai cittadini per poter prendere decisioni finanziaria in maniera informata.



Cymraeg



Benefits Everyday money Family & care Homes Money troubles Pensions & retirement Savings Work

Feel better about money and your mental wellbeing

If you're finding it tough to cope, we can help you feel more in control.

Find out how to tackle money stress

- › Benefits
- › Family & care
- › Money troubles
- › Savings
- › Blog
- › Everyday money
- › Homes
- › Pensions & retirement
- › Work
- › Tools & calculators



SITO WEB

<https://www.moneyhelper.org.uk/en>

DOVE

Regno Unito

CHI

Money and Pensions Service (organismo indipendente sponsorizzato dal Department for Work and Pensions)

DESTINATARI

Accessibile a tutti

CARATTERISTICHE

MoneyHelper è uno strumento gratuito che nasce dall'unione del supporto e dei servizi di consulenza finanziaria sostenuti dal governo: Money Advice Service, Pensions Advisory Service e Pension Wise.

L'assistenza di MoneyHelper è gratuita e imparziale, semplice da reperire, rapida da usare e supportata dal governo. Accessibile a tutti, assiste le persone in tutte le fasi della vita finanziaria: dal pagamento dei debiti, alla riduzione delle spese e alla massimizzazione dei guadagni.

Le informazioni vengono fornite online, tramite live chat con consulenti oppure attraverso una linea telefonica di assistenza. Le guide informative sono scaricabili gratuitamente o possono essere ordinate. Il servizio copre un ampio spettro di aree della gestione finanziaria come, ad esempio, la gestione del debito o del denaro, le pensioni, le assicurazioni e la gestione del budget familiare.

Sul sito è possibile trovare numerosi strumenti e calcolatori online, che permettono di fornire al cittadino sia strumenti di educazione finanziaria e sia un'attività di assistenza immediata. Tra gli strumenti più utili si segnala il "Compare Bank Accounts", che confronta i conti bancari offerti dalla maggior parte delle banche del paese, ordinandoli sulla base delle commissioni e delle spese applicate per i diversi servizi e prestazioni. L'utente può filtrare in base al tipo di conto e alle caratteristiche desiderate, in modo da facilitare la ricerca dei conti bancari più adatti alle sue esigenze.

7.5 Conclusioni

A livello internazionale è cresciuto l'interesse verso l'educazione e l'inclusione finanziaria, riconoscendone il ruolo nel più ampio processo di partecipazione alla vita economica e sociale di un paese. Si è così sviluppata un'ampia letteratura e una serie di indagini a livello internazionale, finalizzate a misurare il livello di conoscenze finanziarie per comprenderne gli effetti su comportamenti e atteggiamenti e fornire strumenti di alfabetizzazione e educazione finanziaria. Una corretta educazione finanziaria non solo è alla base di scelte finanziarie corrette e di una maggiore resilienza finanziaria dell'individuo, ma ciò ha un impatto diretto sul sistema economico e finanziario nel suo complesso.

I dati mostrano come le conoscenze finanziarie nell'Unione europea siano mediamente basse. Anche concetti base, come l'inflazione, non sono ben compresi e possono portare a decisioni finanziarie errate. Per questo motivo è importante promuovere programmi di educazione finanziaria sia per i giovani che per gli anziani in tutta l'Unione Europea. Parte del programma dell'Unione dei mercati dei capitali dell'UE consiste nello stimolare i consumatori a investire in modo responsabile e a sfruttare meglio le opportunità di investimento esistenti. La crescente digitalizzazione dei mercati finanziari rappresenta, allo stesso modo, un'opportunità, ma anche una sfida per il consumatore finale, ampliando la numerosità e la tipologia degli operatori e dei prodotti disponibili. Ciò richiede una migliore comprensione dei concetti relativi al risparmio e all'investimento, degli operatori, dei canali e degli strumenti. Senza una sufficiente comprensione di questi concetti, sarà difficile e potenzialmente rischioso per i consumatori partecipare in modo attivo e diretto ai mercati finanziari, con effetti sistemici da non trascurare.

Tutti i Paesi dell'Unione Europea hanno o stanno elaborando strategie nazionali di alfabetizzazione finanziaria, spesso con l'assistenza tecnica dell'OCSE, sviluppando strumenti e piattaforme. Con il proseguimento dell'attuazione delle strategie nazionali, si compiranno ulteriori progressi sia nell'alfabetizzazione che nell'inclusione finanziaria, soprattutto se verranno messe a disposizione risorse finanziarie adeguate, all'interno di approcci di sistema capaci di analizzare e comprendere i bisogni dei destinatari finali e coinvolgere i diversi stakeholders, in modo particolare gli operatori finanziari stessi. I progressi dovrebbero essere monitorati e le migliori pratiche identificate e diffuse man mano che i Paesi procedono con la piena attuazione. Ciò richiede la definizione di standard e metodologie di identificazione di buone pratiche, come si è provato a fare in questo lavoro.

Il processo di digitalizzazione accresce l'urgenza di una maggiore conoscenza finanziaria. È necessario prestare maggiore attenzione ai livelli di alfabetizzazione finanziaria di donne, anziani e giovani. Le donne, in particolare, appaiono più vulnerabili con riferimento alla fragilità finanziaria e al rischio di livelli di povertà, soprattutto durante il periodo pensionistico. Tuttavia, gli studi dimostrano che, sebbene i livelli di alfabetizzazione finanziaria delle donne siano più bassi, esse rispondono meglio degli uomini agli sforzi di educazione e formazione. Il crescente ricorso agli strumenti digitali deve tenere debitamente in conto il diverso livello di alfabetizzazione digitale generazionale, con un'attenzione particolare agli anziani, che hanno meno familiarità con questi strumenti e sono più esposti a situazioni critiche. Allo stesso modo, l'educazione finanziaria deve iniziare presto nella vita e contribuire a fornire competenze finanziarie ai giovani adulti. È raccomandabile iniziare l'alfabetizzazione finanziaria nelle scuole, a partire dalle elementari e fino all'università²⁶¹.

I programmi di educazione finanziaria per bambini e giovani dovrebbero concentrarsi non solo sull'impartire una solida conoscenza finanziaria e suggerire comportamenti finanziari corretti, ma anche sull'aiutare gli studenti a sviluppare i giusti atteggiamenti nei confronti del denaro. Tali programmi dovrebbero offrire agli studenti l'opportunità di sperimentare, imparare facendo e confrontarsi con situazioni di vita reale, per aiutarli ad accrescere l'interesse per le questioni monetarie e la fiducia nelle proprie capacità, evitando allo stesso tempo di dare loro aspettative irrealistiche sulle proprie capacità e aiutandoli, in ultima analisi, a migliorare la propria alfabetizzazione finanziaria²⁶².

Con la Legge 21/2024 l'Italia ha riconosciuto il ruolo e l'importanza che l'educazione finanziaria di base assume per il cittadino, introducendo l'obbligo di introdurre questa materia nelle scuole di ogni ordine e grado a partire dall'anno scolastico 2024/2025 all'interno del programma di educazione civica. Obiettivo è formare studenti capaci di comprendere concetti finanziari, gestire al meglio le loro risorse economiche e prendere decisioni informate in ambito finanziario, accrescendo il livello di consapevolezza e responsabilità anche rispetto a questo ambito specifico della

²⁶¹ Demertzis, M., L. Léry Moffat, A. Lusardi and J. Mejino López, "The state of financial knowledge in the European Union", Policy Brief 04/2024, Bruegel p. 10, 2024.

²⁶² AA.VV., "PISA 2022 Results (Volume IV): How Financially Smart Are Students?", PISA, OECD Publishing, p. 164, 2024.

cittadinanza. L'introduzione della norma ha dato un ulteriore impulso allo sviluppo di iniziative specificatamente rivolte a questo segmento di popolazione. Si segnalano in particolare lo sviluppo di materiali didattici e risorse specifiche per facilitare l'insegnamento dell'educazione finanziaria realizzati dalla Banca d'Italia per i migranti, in particolare, *"Tu e l'economia"* - in inglese e francese - e il sito *Economiapertutti ...* nonché il sito del Museo della moneta²⁶³ (entrambe anche in inglese). Oltre alle iniziative realizzate dalla Banca d'Italia si evidenzia il Museo del Risparmio realizzato da Intesa Sanpaolo a Torino, uno spazio interattivo per conoscere, capire e sperimentare. Iniziative che si aggiungono a quanto in questi anni è stato sviluppato dal Comitato per la Programmazione e il Coordinamento delle Attività di Educazione Finanziaria, che ha il compito di attuare la Strategia nazionale di educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale (la prima Strategia Nazionale risale al 2017).

Fra le iniziative, si segnala la definizione delle ["Linee guida per lo sviluppo delle competenze di educazione finanziaria nella scuola"](#). Sarà fondamentale, nei prossimi anni, procedere in questa direzione, fornendo alla scuola, docenti e studenti, kit e strumenti formativi adeguati alle diverse fasi del loro percorso e capaci di far dialogare l'educazione finanziaria con le altre materie curriculari e con la quotidianità di ciascuno.

²⁶³ <https://www.mudem.it/homepage/index.html>

Note metodologiche

Analisi lato offerta presso il sistema bancario italiano e BancoPosta

L'analisi dell'inclusione finanziaria dei migranti dal lato dell'offerta si basa sui dati raccolti attraverso la somministrazione di un questionario strutturato inviato a tutte le banche associate all'ABI e a BancoPosta. Il questionario è articolato su quattro focus principali:

1. la rilevazione del dato quantitativo relativo alla consistenza della clientela migrante intesa sia come famiglia consumatrice²⁶⁴ che come famiglia produttrice²⁶⁵ (*small business*) presso le banche e dell'utilizzo dei principali strumenti di credito
2. la misura del dato di possesso dei diversi prodotti e servizi bancari, finanziari e d'investimento da parte dei migranti (consumatori) e le giacenze medie relative ai prodotti di risparmio
3. una misura del grado di solvibilità della clientela migrante e di una misura comparativa relativa alla clientela nel suo complesso
4. la composizione di un quadro sull'offerta di servizi specifici di microcredito e microfinanza
5. i servizi di trasferimento delle rimesse dei migranti
6. la titolarità e l'utilizzo del mobile banking e delle piattaforme P2P, come focus di innovazione

La rilevazione fa riferimento alle classificazioni dei prodotti bancari secondo la normativa di riferimento Banca d'Italia, assicurando omogeneità fra i diversi istituti e una standardizzazione dei dati.

L'elevato livello di partecipazione delle banche ha consentito di dare ai dati raccolti un'elevata significatività del mondo bancario italiano sotto diversi profili:

- per numerosità e rappresentatività. L'adesione di BancoPosta, il cui questionario è stato limitato ai primi due focus di indagine, ha dato ulteriore completezza e affidabilità ai dati
- per distribuzione territoriale: guardando alla distribuzione territoriale degli sportelli del campione (fra nord-centro e sud Italia) emerge una sostanziale corrispondenza rispetto alla distribuzione degli sportelli a livello nazionale
- per rappresentatività dimensionale: a fianco di tutti i principali gruppi bancari e ai principali istituti di medie dimensioni, grazie al supporto fornito da Federcasse (Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperativo – Casse Rurali e Artigiane), è stato possibile raccogliere e mettere a sistema i dati aggregati forniti dalle proprie associate, consentendo di arricchire il database, particolarmente importante per la capillarità e il legame con il territorio e di conseguenza per il ruolo nel processo di inclusione finanziaria.

I questionari fanno riferimento a 22 nazionalità rappresentano l'81% dei cittadini stranieri residenti in Italia al 1° gennaio 2024 e all'84% dei cittadini stranieri che non provengono da High-Income Countries (secondo la definizione di Banca Mondiale si definiscono High-Income Countries i paesi con un reddito pro capite annuo superiore ai 13.935 USD per il 2024²⁶⁶) e che meglio descrivono il fenomeno che si intende indagare. Le 22 nazionalità ricomprendono: Egitto, Ghana, Marocco, Nigeria, Senegal, Tunisia, Bangladesh, Cina, Filippine, India, Sri Lanka, Pakistan, Ecuador, Perù, Albania, Moldavia, Macedonia, Polonia, Romania, Serbia, Montenegro, Ucraina.

Le analisi comparative su base temporale fanno riferimento ad un campione omogeneo di banche che dal 2012 partecipa all'indagine e che rappresenta il 66% del valore degli impieghi e il 38% del numero di sportelli complessivi a cui si aggiunge BancoPosta.

Analisi presso società di credito al consumo associate ad Assofin

Per quanto riguarda la **ricognizione del rapporto tra immigrati e credito al consumo**, è stata resa possibile grazie alla collaborazione avviata nel 2013 fra Assofin e l'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia che ha consentito di adeguare il sistema di monitoraggio già in atto sul segmento stranieri alle esigenze di analisi dell'Osservatorio, prevedendo un dettaglio per le 22 nazionalità indagate.

Le 22 nazionalità rappresentano l'81% dei cittadini stranieri residenti in Italia al 1° gennaio 2024 e all'84% dei cittadini stranieri che non provengono da High-Income Countries, secondo la definizione di Banca Mondiale e che meglio descrivono il fenomeno. Le

²⁶⁴ La persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta. Fonte: Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

²⁶⁵ *Small Business*: le persone fisiche che svolgono attività professionale o artigianale: gli enti senza finalità di lucro; le imprese che occupano meno di 10 addetti e realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 2 ml euro. Fonte: Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

²⁶⁶ Sono considerati High-Income Countries i seguenti Paesi: Austria, Belgio, Canada, Corea del Sud, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Islanda, Israele, Irlanda, Lussemburgo, Malta, Monaco, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera.

22 nazionalità ricomprendono: Egitto, Ghana, Marocco, Nigeria, Senegal, Tunisia, Bangladesh, Cina, Filippine, India, Sri Lanka, Pakistan, Ecuador, Perù, Albania, Moldova, Macedonia, Polonia, Romania, Serbia, Montenegro, Ucraina.

A tutte le associate Assofin viene inviato un questionario annuale per la raccolta dei dati che sono stati elaborati in forma aggregata e sintetizzati nel rapporto. La continuità della rilevazione negli anni consente di accedere ad una serie storica decennale, all'interno della quale è possibile identificare un campione omogeneo a cui fanno riferimento l'evoluzione dei dati. Il grado di significatività del campione di riferimento raggiunto dall'indagine è ritenuto significativo e rappresentativo. Esso ricomprende operatori indipendenti (banche, intermediari finanziari ex art.106, prestatori di servizi di pagamento ed esclude le società captive). I rispondenti al sondaggio rappresentano oltre il 72% dei flussi complessivamente erogati dalle associate Assofin nel 2023. L'indagine si è concentrata esclusivamente sulle forme tecniche strettamente connesse al credito al consumo, lasciando l'analisi della forma del finanziamento per acquisto di immobili al solo settore bancario.

I dati relativi ai finanziamenti finalizzati auto/moto non includono le società captive, ma solo gli operatori indipendenti (banche, intermediari finanziari ex art. 106, prestatori di servizi di pagamento).

La quota stranieri sul totale popolazione è calcolata su dati ISTAT al 1° gennaio del rispettivo anno e fa riferimento alla popolazione residente.

Indagine campionaria lato domanda

Costruzione del campione

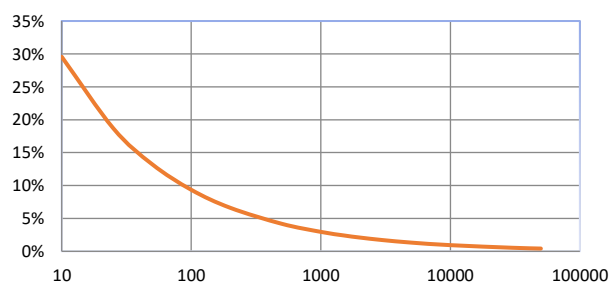
Il campione ha preso in considerazione solo i cittadini di paesi terzi extra-UE e non OCSE, al fine di meglio evidenziare le caratteristiche della popolazione con background migratorio presente sul nostro territorio.

Per la definizione della dimensione del campione si è fatto riferimento alla curva rappresentata nella Tavola sottostante, secondo cui un campionamento compreso fra i 500 ed i 2.000 individui garantisce un buon margine di precisione. Nello specifico, per il progetto si è scelta una dimensione campionaria di 1.300 interviste, che ha consentito di avere un margine di errore del 2,6% ritenuto ideale per l'accuratezza dei dati.

Per la definizione del campione si è fatto riferimento alla definizione di "migrante" adottata dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti che considera i cittadini stranieri adulti, extra UE, provenienti da paesi NON OCSE regolarmente residenti sul territorio italiano.

Il piano di campionamento è avvenuto su base casuale, con una stratificazione a monte per aree geografiche (nord, centro e sud), mentre le interviste sono state realizzate con metodologia telefonica cati/cami, consentendo così di raggiungere le fasce di popolazione più giovane, più istruita e con un reddito più alto.

Trend dimensione campionaria su margine d'errore in scala logaritmica



Questionario e sistema di rilevazione

Il questionario è stato costruito da un gruppo di lavoro interdisciplinare e ha previsto un numero complessivo di 56 domande, organizzate in 10 sezioni, a risposta aperta o chiusa, con risposta singola o multipla o nella tipologia a doppia entrata "array". Nel caso di risposte chiuse è stata predisposta una randomizzazione dell'ordine delle risposte, al fine di ridurre eventuali distorsioni.

La somministrazione del questionario è stata affidata alla società "Winpoll". Gli intervistatori hanno ricevuto un'apposita formazione sia relativa al progetto e alle sue finalità e sia sui contenuti del questionario e delle modalità di compilazione dello stesso. Un mini-test successivo ha consentito di verificare il grado di comprensione e confidenza degli intervistatori rispetto al questionario, evidenziando criticità, risolte adeguando il questionario e fornendo maggiori informazioni, in stretta collaborazione con il gruppo di lavoro che ha redatto il questionario. Un responsabile ha assicurato un monitoraggio costante del processo e una verifica quotidiana dei questionari raccolti, individuando incoerenze o errori e validandoli. Al termine del processo di somministrazione è stato realizzato una duplice verifica di congruità delle risposte e di validazione del database da parte di Winpoll e successivamente da parte di CeSPI.

Le interviste sono state realizzate fra marzo e luglio 2025. I contatti complessivi sono stati 38.984, per 1.300 interviste complete e validate.